

教育部
高等学校
心理学教学
指导委员会
推荐用书

社会心理学

SOCIAL PSYCHOLOGY

第8版

[美] 戴维·迈尔斯 David G. Myers 著
侯玉波 乐国安 张智勇 等译

VISIT...

LANZAROTE Caliente.COM

教育部
高等学校
心理学教学
指导委员会
推荐用书

社会心理学

SOCIAL PSYCHOLOGY

第8版

[美] David G. Myers
戴维·迈尔斯 著
侯玉波
乐国安
张智勇 等译

人民邮电出版社
POSTS & TELECOM PRESS

本书由“ePUBw.COM”整理，ePUBw.COM 提供最新最全的优质电子书下载！！！

社会心理学

[美] 戴维·迈尔斯

简介

《社会心理学》这本书被美国700多所大学或学院的心理系所采用，是这一领域的主导教材，已经成为评价其他教材的标准。

这本书将基础研究与实践应用完美地结合在一起，以富有逻辑性的组织结构引领学生了解人们是如何思索、影响他人并与他人建立联系的。是人们了解自身、了解社会、了解自己与社会之间关系的最佳的指导性书籍。

本书由“**ePUBw.COM**”整理，**ePUBw.COM** 提供最新最全的优质电子书下载！！！

作者简介

戴维·迈尔斯自从获得爱荷华大学的博±学位之后，就在密歇根的霍普学院工作，成为那里的John Dirk Werkman心理学教授，并且开设了多门社会心理学的课程。霍普学院的学生邀请他在毕业典礼上发言并评选他为“最杰出的教授”。

迈尔斯曾在30多种科学书籍和期刊上发表过多篇论文，包括《科学》、《美国科学家》、《心理科学》和《美国心理学家》等。除了学术著作和教科书，同时他还致力于把心理科学介绍给广大民众。他在许多杂志上发表过科普类文章，如《今日教育》和《科学美国人》。

自从获得爱荷华大学的博士学位之后，戴维?迈尔斯就在密歇根的霍普学院工作，成为那里的John Dirk Werkman心理学教授，并且开设了多门社会心理学的课程。霍普学院的学生邀请他在毕业典礼上发言并评选他为“最杰出的教授"。

迈尔斯曾在30多种科学书籍和期刊上发表过多篇论文，包括《科学》、《美国科学家》、《心理科学》和《美国心理学家》等。除了学术著作和教科书，同时他还致力于把心理科学介绍给广大民众。他在许多杂志上发表过科普类文章，如《今曰教育》和《科学美国人》。

他撰写的《心理学》（本书由著名心理学家黄希庭教授组织翻译并审校，将于2006年出版，敬请期待）是当今最畅销的心理学导论性教材，600多万学生在用它来学习心理学。同样，这本《社会心理学》在过去的10年中占了将近30%的市场份额（社会心理学类书籍）。正如他在《心理学》第7版前言中所写的，“我希望以一种充满热情的、富有个性的方式来讲述心理学，而不仅仅用一种严谨的科学方式”。这应该就是

他的教材如此受欢迎的秘诀吧。

戴维·迈尔斯还是城市人际关系

委员会的主席，帮助创建了一个快速发展的协助中心，以扶助贫困家庭，同时他还去过数以百计的大学和社区做演讲。凭借自己丰富的人生经历，他还写了有关听力丧失的一些文章和一本书（《无声的世界》），而且他还倡导在美国进行一场助听技术革命(hearingloop.org)。

他常年骑自行车上下班，每天都

去打篮球。迈尔斯夫妇共同育有两个儿子和一个女儿。

David G. Myers

本书由“ePUBw.COM”整理，ePUBw.COM 提供最新最全的优质电子书下载！！！

作者简介

简要目录

中译本前言

前言

致谢

第一编 社会思维

第1章 社会心理学导论

第2章 社会中的自我

第3章 社会信念与判断

第4章 行为和态度

第二编 社会影响

第5章 基因、文化和性别

第6章 从众

第7章 说服

第8章 群体影响

第三编 社会关系

第9章 偏见，不喜欢他人

第10章 攻击行为：伤害他人

第11章 吸引和亲密：喜欢他人和爱他人

第12章 利他：帮助他人

第13章 冲突与和解

第四编 应用社会心理学

第14章 社会心理学在临床领域中的应用

第15章 社会心理学在司法领域中的应用

第16章 社会心理学与可持续发展的未来

专业术语表

本书由“**ePUBw.COM**”整理，**ePUBw.COM** 提供最新最全的优质电子书下载！！！

中译本前言

为什么常常有一些最精明能干的企业家会犯下极其简单愚蠢的决策错误？为什么有些人总会带着有色眼镜看待他人？为什么有人遇难时，围观的人越多，帮忙的人却越少？所有这些问题都是社会心理学所要探讨的基本课题。因此，社会心理学研究的就是人与环境的交互作用。换句话说，社会心理学是研究我们如何创造和改变环境，环境又如何反过来塑造我们的性格、影响我们的行为的科学。

不了解社会心理学的人往往会产生误解，认为它就是研究社会问题的学科。

但确切来讲，社会心理学研究的是我们每个人的心理和行为问题。不可否认，所有的社会问题，例如权力斗争、政治腐败、经济萧条、恶性竞争等等都包含着社会心理因素，但社会心理学更关注每个人在这种社会环境下怎样思考、感受和行动。

还有一种误解是把社会心理学理解为一门应用学科。而实际上，它也是一门基础学科。心理学家们遵循实证研究证伪的原则，不断排除各种可能的假设，同时，采用大量的科学研究方法（如实验室观察与模拟，数学模型和统计分析等）,对思维、归因、决策、成见、从众、团体动力、友谊等基本心理过程进行研究。

我从1994年开始相继在美国密歇根大学和加州大学教授社会心理学，发现了一本很好的教科书，就是这本戴维?迈尔斯的《社会心理学》。在美国，如果一本心理学教科书能够再版3次以上的话，这本书就堪称经典教材了。戴维?迈尔斯的《社会心理学》在过去的20年中连续再版8次，有700多所大学或学院的心理学系采用这本书作为社会心理

学课程的主讲教材，由此我们便不难想像这本教材是如何的出类拔萃了。

戴维·迈尔斯的《社会心理学》之所以能在同类书籍中脱颖而出、独占鳌头，是由该书的许多特点决定的。首先，这本书讨论的研究对象是我们很多人都感兴趣的问题，这就向人们昭示了社会心理学一定是一门涉及面很宽泛的学科。在具体叙述中，作者不仅观照的问题广，对每一问题的分析还能兼顾到不同的意见。

这本教科书是少数几本真正把各个学科的相关论述与社会心理科学的有关理论和发现结合起来的论著，即使是没有心理学背景的读者也会发现这本书的内容和描述引人入胜，发人深省。

《社会心理学》的另外一个特点是其对科学方法的坚持和表述思维的严谨性,从而将心理学取向的社会心理学的优势发挥得淋漓尽致。比起其他由社会学家和 科普专家所著的同类书籍，这本书的材料大都建立在实验社会心理学基础之上。

也就是说，它的每一个观点都有很严格的证据支持。这种崇尚实证、言而有据的表达风格是本书在美国心理学的教学人员中备受欢迎的一个重要原因。

本书与其他教科书的另一个有别之处，就是它丰富多彩的插图和插话。戴维?

迈尔斯的这本教材已经出到了第8版，大家公认版版优秀，越出越精。在对插图和插话这些细微处的精心安排上，我们可以看到作者在编写过程中所下的磨剑20年、滴水穿石的工夫，还可以感受到一位老学者对自己专业的满腔热爱和专注。

2005年年初，他和妻子还将其稿费中的100万美元捐赠给美国心理协会（APS)，以建立专门用于心理学教学和普及工作的基金会。迈尔斯本人也曾荣获著名的奥尔波特奖，以表彰他在社会心理学教学和研究工作当中的突出贡献。他获此殊荣，应该说完全是意料之中的事，正所谓实至而名归。

我在美国的大学教授社会心理学，使用的一直就是戴维?迈尔斯的这本教材。

随着版本的更新，我能不断领略作者修改增订的精妙所在，并越来越深刻地体会到该书将基础研究与实践应用完美结合的风格。戴维?迈尔斯的《社会心理学》已经成为这方面教材的一个典范，是美国心理学教科书市场上评价同类教材的一个标尺，因此我很高兴向国内的同行推荐这本书。我相信我们的读者拿到这本书后，也会和我一样捧读再三，不忍释卷。

彭凯平

美国加州大学伯克利分校心理学教授

本书由“ePUBw.COM”整理，ePUBw.COM 提供最新最全的优质电子书下载！！！

前言

当我最初应邀撰写本书时，我立刻想到此书应该具有坚实的科学性和温暖的人性，具有事实精确性和智力启发性。它可能以这样的方式来揭示社会心理学——提供重要社会现象的实时概要，也包括科学家是怎样发现和解释这些现象的。它应该是相当全面的，但也会激发学生的思考——促使他们去探索，去分析，并把这些规则同日常生活联系起来。

如何选择材料来对一个学科做相当全面的介绍——既要足够长以便容纳丰富的叙述，也要足够清晰以使要点不至于被淹没其中。我一直努力使我所呈现的理论和研究结果既不会对本科生来说过于深奥，也不会和单纯的社会学或心理学课程重复。相反我注重那些能使社会心理学融合到自由艺术的知识传统中的材料。

通过传授名著、哲学和科学，自由主义的教育理念拓展了我们的思维和觉知，并把我们从现存的束缚中解放出来。社会心理学能够达到这些目标。很多社会心理学的本科生并不主修心理学，实际上所有人都将从事其他职业。这本书把重点放在和人类有关的重要话题上，这样既可以为心理学专业的学生提供基本知识，同时也能激发所有学生的兴趣，并对他们有所裨益。

社会心理学提供了丰富的思想盛宴。在整个有记载的历史中，对人类社会行为的科学研究仅有100多年，也就是刚过去的那个世纪。考虑到我们起步较晚，我们的研究成果还是喜人的。我们已经在解释信念与错觉、爱与恨、从众和独立这些心理现象方面积累了大量的知识。

人类行为的很多方面仍然是个谜，但社会心理学能就一些人们比较感兴趣的问题做出部分解答。

?当人们第一次采取新的态度时，他们的行为会有所改变吗？如果有，我们怎样才能最大限度地说服他们？

?是什么导致了人们有时彼此伤害，有时又互相帮助？

?是什么引发了社会冲突，如何才能把握紧的拳头变成援助的双手？

我的使命在前文中已经提到，就是通过回答这些问题，拓展我们对自身的理解，并使我们对那些作用于我们身上的社会力量更加敏感。

本书结构

本书开篇以单独的一章介绍社会心理学的研究方法。这一章随后告诫学生如　何才能使研究结果显而易见（一旦你了解了它们)，以及社会心理学家如何将自己的价值观念渗透到学科领域当中。另外，本书新增加了一个部分“社会心理学中的一些重要思想”，它介绍了一些令人兴奋的话题：我们如何构筑社会现实、社会直觉、社会影响、个人态度和性格倾向，生理行为以及它们在曰常生活中的应用。

这样安排章节的目的是为了让学生在学习后面的章节之前有一个充分的知识准备。

本书在随后的部分将围绕社会心理学的定义展开：社会心理学是对人们的思维方式（第一编）、社会影响（第二编）、人际关系（第三编）以及社会心理学原理在曰常生活中应用（第四编）的科学研究。

第一编探讨社会思维——我们如何看待自己和他人。它可以评价我们的印象、直觉和解释的准确性。

第二编探讨社会影响。通过理解态度的文化因素和学习从众、说服

以及群体影响的本质，我们能更好地认识到作用在我们身上的微妙的社会力量。

第三编分析消极和积极的社会关系的态度和行为表现：从偏见到攻击，从吸引到互助。这一部分还将同时探讨冲突与和解的动力学。

第四编分析如何将我们在前面章节中学习到的概念应用到社会生活中。社会心理学的应用贯穿于全书的各个章节，但主要集中在第14章（社会心理学在临t

床领域中的应用），第15章（社会心理学在司法领域中的应用），以及第16章(社会心理学与可持续发展的未来）。

本版和以前的版本一样强调多元文化的观点，这一点可以在第6章的对待文化的影响中看到，这种强调多元文化的观点贯穿于全书，包括了各种不同文化背景下的研究。所有作者都是其所处文化的产物，我当然也不例外。但我通过阅读全球的社会心理学著作，与各个国家的研究者通信往来，到国外旅游等方式，努力向全世界的读者展现一个社会心理学的世界。本书的重点仍然是以缜密的实验研究揭示出社会思维、社会影响和社会关系的基本原理。当然也希望能拓展我们对整个人类的觉知，我想以跨民族的角度来阐述这些原理。

为了便于读者阅读，我把每一章分成三到四节。每章以预览开头，以概要结尾，以便于读者掌握各章节的结构及核心概念。

我一直坚信梭罗那句名言：“一切存在的事物都可以用通俗的语言轻松而自然地加以表达”，所以我一直努力构思，以期出版一本尽可能有吸引力的并能给人留下深刻印象的著作。

第8版特色

第8版提供了

当前的研究：500多处新的引用和举例以及很多新的数据图表对本书进行了彻底的更新，使其能一直保持前沿性。

研究背后的故事：这一专题使我们能够更加深入地了解研究者，能更好地了解当代的、前沿的和传统研究背后的思想火花。

聚焦：这一专栏用于探讨当前发生的事件和社会心理学之间的关系，以及社会心理学在日常生活中扮演的角色。

联系社会：位于每章的最后，这部分把整章的内容连贯起来并鼓励读者进行批判性思考。

个人后记：每章都有一个对本章某个重要话题的阐述，随后会提出“你的观点如何？”以此来激发读者把社会心理学的思想应用到其曰常生活中。

虽然本书的封面只写了一个人的名字，但事实上它却是由众多学者组成的集体智慧的结晶。虽然他们任何人都无须为我所写的东西负责，可能也没人会完全同意我说的每句话，但他们的建议使得这本书更加完善。

尤其要感谢的是滑铁卢大学的Steven Spencer对第9章（偏见）所做的贡献。

他以自巳在刻板和偏见方面广博的知识对该章内容做了更新和修订。

这个版本还保留了顾问和评论者对前7版提出的改进意见。因此我对以下尊敬的同事表示感谢：

本书由“ePUBw.COM”整理，ePUBw.COM 提供最新最全的优质电子书下载！！！

致谢

我在创作第8版之前给一些教师以电子邮件的形式发了一份调查问卷，他们对第7版的反馈意见使我受益匪浅。在此我也要对下面这些第7版的评论者表示诚挚的谢意，他们真诚的建议帮助我完成了这个新版本：最后，还有一些教师、学者对某些新章节进行了评论，使我尽可能地少出错误甚至不出错误，并提出了建设性的建议（和鼓励）：我对这些同事表示感谢。

密歇根的霍普学院为这些版本的成功创作提供了强有力的支持。这里的人文环境使得创作《社会心理学》变成了一种乐趣。凯西?亚当姆斯基（Kathy Adams-

ki)再次给予我强有力的支持并做了秘书工作。布兰迪?赛勒（Bmndi Siler)和斯泰西?佐克（Stacey Zokoe)负责取送和影印文章，正是这些文章使这一最新版牟得以更新。凯瑟琳?布朗森（Kathryn Bmwnson)做资料调研，编辑整理书稿，控制论文流程，校对纸样，设计美工，并做了参考文献和人名索引。总之，她促成了此书的产生面世。

如果没有McGraw-Hill出版公司尼尔森?布莱科（Nelscm Black)的鼓励，我可能永远都写不成此书。艾利森·弥尔斯卡特（Alison Meersschaert)对第一版本的格式给予了指导和鼓励。高级策划编辑丽贝卡·霍普（Rebecca Hope)和迈克·休格曼（Mike Sugarman),以及开发和新媒体部（Development and New Media)的主任朱迪思·克罗姆（Judith Kroirnn)都参与构想并制作了第8版教材和教学辅助材料。

编辑安·格林博格（Arm Greenberge)怀着巨大的热情和创造力，和

我紧密合作,共同构思以全新的图表方式来呈现研究结果和概念。编辑协调人凯特·茹斯里奥(Kate Russillo)找来了评论家，制作了补充材料，并设计组织了书后的术语表。

高级项目经理理瑞布卡·罗德布卢克（Rebecca Nordbrock)对手稿转化为成书的加工过程进行了耐心的指导，其间编辑劳瑞·麦克吉（Laurie McGee)也做了一些精细调整的辅助工作。

得知很多人说本书的补充材料使其教学提高到了一个新的水平，在此我还要向马丁·博尔特（Martin Bolt, Calvin College)表示感谢。他不仅撰写了学习指南，还以众多现成的示范活动拓展了广泛的教学资源。

乔恩·米勒（Jon Mueller, North Central College)作为新教学资源的作者也加入到我们的队伍中，这使我们感到十分荣幸。他将不断积累的资源放到专门为社会心理学教学提供的在线资源中，并每月用目录服务器（Listserv)向社会心理学教员提供资源（参见 jonathan.mueller.faculty.noctrl.edu/crow)。

新加入我们队伍的还有南康涅狄格州立大学（Southern Connecticut State Uni-

versity) 的克里斯廷?安西斯（Kristine Anthis)。我同样要向她表示敬意，她为我们广泛的考试资源进行了精心的专业制作、扩充并更新。我还要感谢佛罗里达亚特兰大大学的玛莎?休伯茨（Martha Hubertz)，在线学习中供每生练习用的题目都是由他设计的。同时也要感谢马里恩的俄亥俄州立大学的特里?佩蒂约翰（Terry Pettijohn)为我们在线学习中心设计的互动“情境”。

我对所有支持我的人深表感激。正是和这样一些人一起工作才使得

该书的创作成为一种刺激而令人愉悦的经历。

戴维·迈尔斯

david.myers.org

本书由“ePUBw.COM”整理，ePUBw.COM 提供最新最全的优质电子书下载！！！

第一编 社会思维

这本书揭示了社会心理学的一些概念：对于我们是如何彼此理解（第一编）、影响（第二编）和联系（第三编）的科学的研究。第四编包括社会心理学的理论和研究是如何应用于现实生活的。

第一编考察了关于我们是如何理解彼此的科学研究（也被称为社会认知）。每一章都会直面一些最重要的问题：我们的社会态度、理解和信念是否合理？我们给予自己和他人的压力总是正确的吗？我们的社会思维是如何形成的？人们为什么会出现偏见和错误，而我们如何让它更接近事实？

第2章探讨了我们对自身的感觉与我们所处的社会之间的互动关系。我们所处的社会环境是如何塑造我们的自我定义的？我们的自我利益是如何影响社会判断、又是如何促进我们的社会行为的？

第3章关注的是我们形成对所处社会的信念的方式，这是令人惊异的、有时又是相当有趣的。这一章还会提醒我们注意一些社会思维的缺陷，并且告诉我们如何避免这些缺陷而更加理智地思考。　’第4章探讨了我们的思维与行动、我们的态度与行为之间的关系：我们的态度决定我们的行为吗？还是我们的行为决定我们的态度？或者两者都有？

本书由“ePUBw.COM”整理，ePUBw.COM 提供最新最全的优质电子书下载！！！

第1章 社会心理学导论

“我们的生活由无数不可见的

很久以前有一个人，他的第二个妻子非常爱慕虚荣而且还很自私。这个女人有两个细线串连在一起。 同样爱慕虚荣且自私的女儿。但这个男人的亲生女儿却是个可爱又善良的姑娘。

——赫尔曼·梅尔维尔　我们都知道，她就是灰姑娘。而灰姑娘从一开始就知道，她最好是照着吩咐做，默默忍受责骂，少去招惹她那两个虚荣自负的姐姐。

到后来，多亏仙女的帮助，灰姑娘才得以脱离困境，前去参加一个隆重的舞会．恰恰是在舞会上，灰姑娘引起了英俊王子的注意。再后来，那个坠入爱河的王子在灰姑娘破破烂烂的房间里见到了这个非常不起眼的心上人时，竟然未能马上认出她。

不可思议吧?这个童话故事让我们不得不承认情境所具有的魔力。当盛气凌人的继母在场时，温顺而不起眼的灰姑娘在这个情境中扮演的角色，与王子在舞会上遇到的美丽出众的灰姑娘可谓判若两人。家里的灰姑娘战战兢兢．而舞会上的灰姑娘神采奕奕，举手投足、一颦一笑自然大方。

什么是社会心理学

让法国哲学家兼小说家萨特(Jean．Paul　Sartre，1946)接受灰姑娘故事中的这个假定应该不成问题。他相信，我们人类“首先是情境中的生物”。 “因为情境塑造了我们，决定我们未来的诸多可能性，我们便不可能独立于它而存在。”(pp．59—60，转述)社会心理学(social

psychology')是一门研究我们周围情境的力量的科学，尤其关注我们是如何看待他人，如何影响他人的。更确切地说，社会心理学是一门就人们如何看待他人。如何影响他人，又如何互相关联的种种问题进行科学研究的学科。它通过提出那些激起我们所有人浓厚兴趣的问题来达到这个目的(图l—1)。

社会心理学中的重要问题

我们的社交生活在多大程度上存在于我们的头脑之中?就像在后面的章节中会看到的那样。我们的社会行为并不仅仅取决于客观情境．还取决于我们如何对其进行主观建构。婚姻幸福的伴侣会把对方刻薄的言辞(“你就不能把它放回原来的地方吗?”)归结于某些外部因素(“他今天一定过得不怎么样!”)。婚姻不幸的伴侣则会把同样的言辞归咎于对方的品性问题(“他总是那么恶狠狠的!”)，这样一来就不免以牙还牙，以眼还眼。不仅如此，由于一方预期可能会听到对方充满挑衅的言语．他们很可能自己也变得暴躁起来．这样便激起了他们所预期的对方的愤怒。

就像我们还会看到的那样，人们总是预期教授的孩子肯定很聪明：富有魅力的人总是很热情：竞争对手总是不断制造麻烦．这些预期十有八九就会变成现实。社交信念同样也可以变成自我实现的预言。别人对我们的偏见或许也会反过来影响我们的行为。举例来说。或许有人把你的腼腆错认为不友善，故而怠慢冷落了你：这样的举动又惹得你对此人横加指摘；这样一来．你的言行便最终成为证实你确实“怀有敌意”的证据。

如果要求你听命行事．你会以残忍的方式行动吗?纳粹德国究竟是如何构想并最终实施了那场对600万犹太人图1—1 社会心理学

是……

不可思议的大屠杀?这些恶行可以部分归咎于只是千万人奉命行事所致。他们把囚徒塞上火车，赶至拥挤的淋浴室，再用毒气毒死。人们怎么会采取这样可怖的行径?这些人还正常吗?

斯坦利·米尔格拉姆(Stanley Milgram，1974)想一探究竟。因此，他创设了这样一种情境，在该情境中，要求实验者对一个学习一系列词语有困难的人不断施加高压电击。就像我们将在第6章中看到的那样。实验结果令人颇为不安：将近2／3的实验者完全服从了指令。

助人?还是助己?在俄亥俄州哥伦布的一条街上．一袋袋现钞从运钞车上滚下来，沿路撒下了200万美元。有些车主停下来帮着捡回了lO万美元。从没有返还的数额来看，更多的人停下来帮了自己一把。随后当在旧金山和多伦多发生了类似的意外时，结局是类似的：大多数钱进了路人的腰包(】30wen，1988)。在其他的事件中同样发现人们把不属于自己的东西占为己有——在1969年蒙特利尔的警察罢工期间；在1992年洛杉矶警察袖手旁观的骚乱中；在2003年的巴格达，在那段介于萨达姆·侯赛因统治的终结与进驻、部署新军警之间的无警状态中。每一次，数以千计的“强盗们”都会进驻大大小小的建筑物．高高兴兴地把钱财物品洗劫一空。

究竟什么情境会让人们变得乐于助人或贪婪?是否某些文化背景——或许是小城镇和小村落——能更好地培养人类乐于助人的品质?

看烦了星星，米勒教授开始从事社会心理学研究。

资料来源：Reprinted埘th permission by Jason kve at WW'W．ja．sonlove．corn．

这些问题被一条共同的细线串连起来：它们都是关于人们如何看待

彼此，如何影响彼此的。而这同样也是社会心理学关注的问题。社会心理学家所研究的便是态度与信念，从众与独立，爱与恨。

社会心理学仍旧是一门新兴的学科。我们不断提醒人们这一点，部分也是为自己对这门学科的一些问题还无法给予完整的回答寻找托词。但它的确是一门新兴的学科。

第一个社会心理学实验不过是在80年前才被公之于众(1924)。直到20世纪30年代，社会心理学才有了现在的雏形。而直到第二次世界大战，由于心理学家在研究说服与士兵士气之间关系方面的卓越贡献．社会心理学才开始成为像现在这样一门生机勃勃的学科。

社会心理学中的重要观点

社会心理学的重要课题是什么——它包罗万象的箩筐里究竟都装了些什么?这一学科的诸多领域．数以万计的研究结果，数以千计的研究者得到的结论．数以百计的理论家提出的真知灼见都可以被浓缩为几个核心观点。生物学为我们提供了诸如自然选择和进化论这样的原则．社会学给我们构筑了诸如社会结构和社会组织这样的概念。音乐则赋予我们诸如节奏、旋律以及和声这样的理念。

在“社会心理学的重要观点是什么”的列表上究竟有些什么?当你早已经遗忘了绝大部分的细节内容时，什么主题．或是什么样的基本原则还值得你去记忆?我这张短短的“我们永远不该遗忘的重要观点”列表上包括下面这些内容，而我们会在以后章节中对它们逐一解读(图l—2)。

我们构建起社会现实

我们人类总是有一种不可抑制的冲动，想要解释行为，对其归因，以使其变得次序井然．具有可预见性，使一切尽在掌握之中。你我对于

类似的情境却可能表现出截然不同的反应，这是因为我们的想法不同。我们对朋友的责难做何反应，取决于我们对其所做的解释，取决于我们是把它归咎于朋友的敌意行为，还是归结于他糟糕的心情。

从某种角度来说，我们都是天生的科学家。我们解释着他人的行为，通常足够快也足够准确。以适应我们日常生活的需要。当他人的行为具有一致性而且与众不同时，我们会把其行为归因于他们的人格。例如。如果你发现一个人说话总是对人冷嘲热讽．你可能就会推断此人秉性不良，然后便设法尽量避免与他的接触。

我们对自己的信念也同样重要。我们是否对自己的前途抱有乐观的态度?我们是否认为一切尽在自己的掌握之中?我们把自己看得高人一等还是矮人一头?我们如何构建这个世界、如何构建我们自己是极其重要的。

我们的社会直觉的力量是强大的。但有些时候是很危险的

我们的直觉影响我们的恐惧心理(飞行是否危险?)、印象(我能否信任他?)以及人际关系(她是否喜欢我?)。

直觉会影响危机时刻中的总统。牌桌上的赌徒。裁定罪行的陪审团和评估应聘者的人事主管。这样的直觉随处可见。

事实上，心理学作为一门科学，它揭示了一个令人惊叹的无意识心灵——一个由直觉在幕后操纵着的心灵——这是一个弗洛伊德从来没有告诉过我们的心灵。在我们没有意识到的10年或更长的时间之前。思维不是在舞台上进行的，而是在台下进行的，在我们目光所不及的地方。

正像我们将要看到的那样，有关“自动加工过程”．　　　　“内隐记忆”，“启发式思维”，“即时特征推论”的研究．即时情绪和非言语交流都

体现了我们的直觉能力。思维、记忆和态度都是同时在两个水平上运行的：一个是有意识和有意图的：另一个是无意识和自动的。今天的学者把它称为“双重加工”。我们的所知比我们知道自己所知的还要多。

所以，直觉的力量是强大的。在我们的意识之外，思维在幕后工作．但其结果却时不时显示在屏幕上。但直觉有时也是危险的。举例来说：在现实生活中驾驶汽车时，我们判断事物发生的可能性取决于进入我们脑海中例子的可利用程度．这一过程大多数时候是自动完成的。特别是在“9·11”之后．我们总能很轻易想起飞机失事的镜头。

如此一来．许多人对于飞行的恐惧远远超过了驾驶汽车的恐惧．而且许多人会为避免飞行的危险而长距离地驾车。

事实上．相比驾车出行而言，飞行的安全程度是前者的3倍(每公里)。

我们对自己的直觉甚至也时常出错。在直觉上我们太过相信自己的记忆力。我们会错误地解读自己的心理；在实验中，我们拒绝承认受到某些事物的影响，但实际上它们确实影响了我们。我们错误地预测自己的感觉——如果我们现在失业了或失恋了．一年之后我们的感觉会有多么糟糕：如果我们现在赢得了国家彩票，一年之后我们的感觉会有多么良好。我们还常常错估自己的未来——在买衣服时，年近中年的人仍然会买紧身装(“我估计会瘦几磅”)：很少有人会更现实地说：“我最好还是买些宽松点的。因为我这个年龄的人体重倾向往上走。”

因此，我们的社会直觉不仅因其难以言喻的影响力，也因其棘手的危险性而值得引起我们注意。我们的生活既可能得益于隐秘的直觉思维，也可能会为其可预计的错误所困扰。社会心理学家在了解直觉思维益处的同时，也不忘警告我们它可能会带来的危害．旨在完善我们的思

维方式。在多数情境中，“快捷省力”的速食型判断方式足以适应我们的需要。但在另一些情境中，当准确性变得很重要时——正如当我们需要适时地表现出恐惧．合理使用我们的资源时——我们最好用批判性的思维来抑制直觉冲动。

社会影响塑造行为

正如亚里士多德很早就观察到的那样，我们是社会的动物。我们所说所想均学自他人。我们渴望彼此之间建市关联，渴望归属感，渴望获得他人良好的评价。马蒂亚斯·梅尔和詹姆斯·彭尼贝克(Mehl&Pennebaker·，2003)学与神学。你究竟想探讨哪个层面的内容决定了你采用的视角观点。拿“爱”来说，生理学家可能会描述与热恋有关的大脑化学物质：而社会心理学家可能会探讨不同的个性与条件——出众的外表．伴侣的相似性，或是仅仅多次重复出现在一个人面前——是如何增强我们所谓的“爱恋”；而诗人则可能去赞美偶尔伴随爱而来的美妙体验。

我们并不需要假设，因为在以上不同层面的解释中必定隐含某一个真理。就拿刚才“爱”这个例子而言，生理学取向与情感取向只是看待同一事物的两种不同视角而已。同样地，对于人类所共有的乱伦禁忌的进化论解释(即乱伦会导致后代繁衍的基因遗传出现问题)并不能替代社会学的解释(即把乱伦禁忌看成是维持家庭完整性的手段)或神学的解释(即把关注点放在道德伦理之上)。各种不同层面的解释可以互为补充(见图1—3)。

假如所有的事实只是真理的一部分，那么不同层面的解释应该可以拼合成为一幅完整的图景。史蒂文·平克(I，inkel-，2002)对此的诠释是：　　“地理学家可能会如此解释非洲大陆的海岸线与美洲海岸线的嵌

合．因为这些大陆曾经是相互毗邻的。但由于其各自属于不同的板块．所以导致最后漂移开来。板块移动的问题可以交给地质学家。

后者把这个问题归结为岩浆的上涌推动了板块的移动。至综合层面的解释

基础层面的解释

图1—3部分学科的层级关系

学科领域从研究自然构建的基础学科到研究复杂体系的综合学科。对人类机能某一个层面的正确解释并不一定与其他层面的解释相冲突。

于为什么岩浆会变得如此灼热，则需要求助于物理学家来解释地心与地壳之间的相互作用。”（p．70)一旦认识到不同层面之间解释的互补性．我们似乎可以从应该科学地还是主观地看待人性这类无益的争论中解脱出来。因为这不是“非此即彼”的选择。

“知识本是一体的。把它分成不同的学科只是屈从了人类的软弱而已。”

————Sir Halford—John Mackinder‘．1 887意识到不同解释层面之间的互补性，让我们得以从应该更科学还是更主观地看待人性这一无谓的争论中解脱出来：这并非是一个非此即彼的问题。社会学家安德鲁·格里利(IGreeley，1976)解释道：　“不管怎样．心理学无法解释人类存在的目的，也无法解释人类生活的意义．以及人类的最终命运。”社会心理学只是我们看待自我．了解自我的重要视角，但却不是惟一。

小 结

社会心理学是研究人们如何看待彼此．如何互相影响，互相联系的

科学。它关注的核心问题是：我们如何构建社会世界，我们的社会直觉如何指引我们．而有时候又是如何误导我们的，以及我们的社会行为如何受他人、我们自己的态度和生物性的影响。社会学和心理学是社会心理学的母体。相比社会学，社会心理学试图在研究内容上更侧重于个体，在研究方法上更侧重于实验。相比人格心理学，社会心理学对个体之间的差异关注得较少些．而更多关注人类如何看待影响彼此。

社会心理学是一门关于环境的科学。它揭示社会环境如何影响个人。就人类本性这个主题而言．还可以用其他的视角来看待此问题。每一个视角都对应各自的一系列问题与相应的解答。这些不同视角是互补的．而非冲突的．

社会心理学与人类价值观

社会心理学家自身的价值观对他们工作既有直接影响，也有间接影响。这些影响表现在哪些方面呢?与其说社大学与达特茅斯大学之间的一场橄榄球赛可谓是观点影响人们解释事物的经典例证(Hastori’ & Cantril，1954；LDy &Cantril，1981)。这场比赛如预期的一样演变成一场仇恨之战，事实上．它成为两校历史上最激烈也是最不光彩的比赛。普林斯顿的一位全美最佳选手被一群对手摔倒在地，再被层层压住，最后被迫出场，还弄伤了鼻子。接着便是一场拳脚大战．双方都有严重的“伤亡”。整场比赛简直与常青藤联盟的上层绅士形象相差千里。

比赛结束不久后．分别来自两个学校的两位心理学家在各自的校园里为学生重放了比赛录像。并把它作为一个社会心理学实验的一部分。要求学生以科学观察者的身份．注意每一次摩擦，并确定哪一方对此负有责任。但是学生们却无法将对各自学校的忠诚弃之不顾。普林斯顿的学生相比达特茅斯的学生更容易认定普林斯顿的选手为受害者。例如，

普林斯顿的学生所认定的达特茅斯的犯规次数是对方所认定的两倍。有箴言曰：客观现实的确存在，但我们总是透过信念与价值观的眼镜观察它们。

由于在某个领域从事研究工作的学者通常持有共同的观点，或来自相同的文化(cuhure)群体之中，他们的研究假设一般不会受到挑战。我们理所当然地认为那些东西——那些被欧洲社会心理学家称之为社会表征(social representation)的共同信念(Augoustinos＆Innes，1990；图1—4你看到了什么

Moscovici，1988)——通常是最重要，而且是无需加以检验的信念。然而，有些时候，圈外的人会引发我们去关注这些假设。在20世纪80年代，女权主义者将某些社会心理学家未加验证的假设暴露在大家面前。女权主义者的批评引发了人们对一些隐含偏见的关注，例如科学家的政治保守主义常使他们更乐于接受对社会行为中性别差异的生物学解释(Unger，1985)。

隐含价值观的心理概念

价值观还会影响概念。试想一下我们如何定义美好的生活。心理学家提到某个个体时，往往把他们归为成熟或不成熟，适应良好或适应不良，心理健康或心理不健康。

在使用以上的形容词时，看上去我们像是在陈述某种事实，其实我们所做的却是价值判断。例如，人格心理学家马斯洛因对那些“自我实现”人群的精准描述而享有盛名。自我实现的人在满足了生存需要、安全与归属感需要、自尊需要之后，进一步上升至寻求人类潜能的实现。

很少有读者注意到，马斯洛同时也受到他本人价值观的影响而选择

加入了他所描述的那一类自我实现的群体。最终对自我实现人格的描述，即自发、自主、充满神秘感以及其他的特征，其实反映了马斯洛的个人价值观。如果他选择以其他的著名人物为出发点．例如拿破仑、亚历山大或洛克菲勒。这样一来，他对自我实现人格的描述可能就与现在的大相径庭了(Smith，1978)。

有关心理咨询方面的意见同样也反映了咨询者的个人价值观。当健康心理学专业人士建议我们应该如何生活时．当育儿专家指导我们如何养育子女时，当心理学家鼓励我们不要考虑别人的想法而应该自由地生活时，其实他们所表达的是他们自己的个人价值观。 (在西方社会，这些价值观通常是个人取向的，即鼓励那些令“我”最感适宜的行为。非两方文化通常鼓励那些令“我们”最感适宜的行为。)在许多人没有意识到这一点时，对所谓的专业人士不免言听计从。但科学并不是回答何为终极道德义务，不是回答生活的目的与方向何在，不是回答什么是生活的意义。事实上它也无法回答这些问题。

隐含的价值观甚至会渗入到心理学研究取向的概念中。假设你完成了一项人格测验，某个心理学家在给你的答案评分之后宣布： “你在自尊项上得分很高。在焦虑项上得分很低。你的自我力量格外强。”“哈”。你想， “我对此表示怀疑．但听起来还不错。”现在。另一个心理学家让你完成类似的测验，出于某种原因，这个测验问了些同样的问题。之后，你被告知，你似乎有些自我防御，因为你在自我压抑项上得分很高。你不免会想， “这怎么可能呢?另一个心理学家给我的评价着实不低啊!”可能这些评价标签描述的都是同一类的行为反应(倾向于自我评价很高且不承认存在问题)。我们该把这类行为称之为高自尊还是自我防御呢?这些标签无疑反映了心理学家的价隐含的(以及不那么隐含的)价值会渗透到心理学提供的种种建议之中。这一点在那些指导人们如何生活、

如何爱的畅销心理学书籍中随处可见。

值判断。

社会心理学的语言中常隐含有这种价值判断，但它并不能作为贬抑社会心理学的理由。我们的日常生活用语也存在同样的问题，有些时候我们谩骂咆哮，有些时候则温言软语。我们给那些参加游击战的人贴上“恐怖主义者”

还是“自由战士”的标签。取决于我们对其行为原因的看法。我们称公共补贴为“福利”还是“救济”可以反映出我们的政治立场。当“他们”赞美他们的国家与人民时．可以称其为民族主义；而当“我们”这样做时，则称之为爱国主义。一个卷人婚外情的人是在追求“婚姻解放”还是犯了“通奸”，这取决于我们的个人价值观。我们把自己反对的社会影响称为“洗脑”，把自己从不尝试的性行为称为“性变态”。诸如对“雄心勃勃”的男人与“盛气凌人”的女人， “小心谨慎”的男孩子与“怯生生”的女孩子的种种评价都别有“深意”。

再次强调一下：价值观隐含于我们对心理健康与自尊的文化定义中，隐含于我们对有关生活的心理学建议中．隐含于我们的心理学标签之中。在整本书里，我还会让你看到有关隐含价值的其他例子。认为隐含的价值一定是毒草，这并非是我们的立场。我们的立场是：对于科学解释而言，即使是停留在描述现象的层面上。那也是一种人类活动。那么，已有的信念与价值观会影响社会心理学家的思想行为就是自然而然的一件事情了。

“是”与“应该”间无通途

对于那些从事社会科学研究的人来说，一个极具诱惑力的错误便是

从对“这是什么”的描述偏转到“这应该是什么”。哲学家们把这种错误称之为自然主义的谬论(nat．uralistic-fallacy)。哲学家休谟于200年前所指出的．在“是”与“应该”之间，在科学描述与道德处方之间的鸿沟，直到今天也丝毫没有缩小。对于人类任何一种行为的考察，例如性行为，都无法在逻辑上指出何谓“正确”的行为。如果大多数人没有表现出某种行为，这并不意味着它就是错误的行为。即使大多数人表现出某种行为，那也并不意味它就是正确的。一旦我们从对事实的客观描述偏转到了对“应该如是”的说明陈述时，我们便把自己的价值观纳入了其中。

社会心理学家的个人价值观会以直接或间接的方式影响他们的工作。我们每个人都不例外。我们的价值观与假设令我们这个世界亮丽多彩。为了探讨我们的价值观与社会表征在多大程度上塑造了我们原本以为就该如此的一切，这就需要接触不同的文化。如果你不假思索地认为．小 结

就像生活中的许多场景一样，社会心理学的发现有时候看起来似乎显而易见。然而。实验研究所揭示的结果只是在事实知晓之后才变得“明显”起来。这种事后聪明式偏见常导致人们对自己的判断与预测做出过高评价。

研究方法：我们如何从事社会心理学研究

社会心理学家提出的理论可以对他们的观察活动加以组织，这其中包括可验证的假设以及可用于实践的预测原则。社会心理学家也使用相关研究对行为加以预测，这些研究通常在自然场景中进行。他们还试图通过实验解释行为背后的原因，在这类实验中，他们可控制条件对一个或多个因素进行操纵。

社会心理学与其他学科不同的是，它有将近6亿业余从业者。对人

进行观察是大家普遍的爱好——公园里．街道上，学校中。我们在观察别人的同时，就形成了关于人类如何看待彼此，如何互相影响与联系的种种想法。专业社会心理学家也做着同样的事情，只不过会更系统(通过形成理论)，也更费力些(通常通过实验研究．在实验中创构微缩的社会情境以探求因果关系)。他们经常采用这种方法，在最近的一次统计中，涉及到了包括了八百万人在内的25 000个研究(Richard&Others，2003)。

“再没有别的力量更能拓宽我们的眼界．即一种对生活进行系统真切的观察研究的能力”。

——罗马皇帝马库斯·奥里利厄斯(Marcus Aurelius)。

《沉思录)

假设的形成与验证

社会心理学家在思考人类的存在上着实煞费苦心．而再也没有比思考这个更让人“神魂颠倒”了。如果真像苏格拉底所忠告的那样： “不加反省的生活根本不值得过”．那么仅仅“了解你自己”便似乎就已经是个十分有价值的目标。

当我们与人性角力以期发现它背后的隐秘时．可以把自己的想法与发现形成理论。理论(theory)是一套原则的整合，它们可以对所观察到的事件进行解释与预测。理论是科学性的速记。

在日常交谈中． “理论”常常指“离事实还有些距离”——是从猜测到理论再到事实的信心阶梯上中间的那一格。但对于一个科学家来说。事实和理论完全是两回事。事实是一种达成了共识的陈述，这种陈述有关我们所观察到的一切；理论则是对事实进行总结与解释的观点。

正如朱尔斯·亨利·鲍因克(Jules Henri Poincare)所言：“科学由事实构建，就如房屋由砖头搭建”，“但一堆事实并非就是科学，就如一堆砖头并非一幢房屋一样。”

理论不仅可以进行总结，同时它还隐含可验证的预测，这些预测被称为假设(Iaypotheses)。假设有几种不同的功能。首先．我们可以以证伪的方式来验证某理论。某个理论可以按照它自己阐述的规律做出相应的预测。其次，预测可以为研究指出方向。如果任何一个学科领域中的研究者在研究时都更有方向性的话，那么该领域也将会更迅速地成熟起来。理论预测可以探测新的研究领域．这样，研究者可以将目光投向他们从未想像过的领域。第三，对于一个出色的理论来说，其预测性也使得它颇有应用价值。举例来说，一个完整的攻击理论可以预测出何时对于人类而言，最令人着迷的主题莫过于人类自己。

资料来源：Copyright@’Fhe New Yorker·Collection，1987．war．ren Miller‘，from cartoonbank．tom．All Rights Resenred．会发生攻击行为。这种行为又该如何控制。就像现代社会心理学的奠基者勒温(Kurt L。ewin)所断言的那样：“没有什么能比一个出色的理论更实用。”

请想像一下这一切是如何运作的。比如，我们观察到．当处在人群中时．人们有时候会变得十分暴躁。由此我们或许可以建立起这样的理论：他人在场使个体体会到了一种匿名感，从而降低了自我控制。让我们将信将疑地考虑一下这个理论。或许我们可以构想一个实验室实验，模拟电椅实施酷刑的场面来验证该理论。如果我们让一群人对一个无助的“受害者”实施惩罚性电击．但并没有人知道究竟是谁实施了电击，结果会是什么样子?这些人是否会如我们的理论所预测的那样，当一群人一起实施电击时。相比只让自己一个人实施电击而言．每个人是否会

对“受害者”实施更强的电击?

我们也可以操纵匿名性这个变量。如果人们藏在面具后面，他们是否会对“受害者”实施更强的电击?如果实验结果证实了上述的理论。它同时也提示了我们该理论可能具有的应用价值。如果警察佩戴醒目的警牌，开着写有可辨认身份的巨大数字的警车，那么警察暴力行为或许就会减少。而事实上，上述一切现在在许多城市已经实施。

但是，我们应该如何评价哪一个理论更好呢?一个好的理论： (1)能对大范围内的观察结果进行有效的总结；(2)对我们如何(a)证明或修改理论， (b)进行新的探索，以及(c)指出可能的应用方向这些方面做出清晰的预测。当我们将某个理论扔进废纸篓时，并非因为经证明它是错误的。更确切地说，它们就像是旧汽车一样，需要被更新，用更好的型号来替代。

相关研究：探寻自然关系

有关大多数你要学到的社会心理学的研究方法．你会在以后章节的阅读中逐渐消化。不过．让我们先到幕后简单纵览一下社会心理学是如何进行研究的。幕后的匆匆一瞥可能刚好让你能够欣赏眼前的研究发现。让你对日常生活中所发生的社会事件做出正确的判断。

社会心理学研究随场所的不同而不同。研究既可以在实验室进行(在控制条件下)，也可以在现场(1ield)进行(日常生活场景中)。并且，它也随研究方法的不同而不同：可以是相关研究(correlational) (探寻两个或多个因素之间的自然关系)，或是实验研究(experimental)(通过操纵一些因素来考察它们对其他因素的影响)。如果你想成为一个对报纸杂志上所发表的心理学研究论文有着最佳判断力的读者，那么弄清相关研究与实验研究的区别是十分必要的。

让我们先通过一些真实的例子来考查一下相关研究的优势(通常在自然场景中包含有十分重要的变量)，以及它的劣势(对于因果关系的解释十分模糊)。就像我们将在第14章中所看到的那样。现在的心理学家正在把个人和社会因素与人类健康联系在一起。他们当中包括苏格兰格拉斯哥大学的道格拉斯·卡罗尔(Douglas Carroll)以及他的同事，乔治·戴维·史密斯(George Davey Smith)及保罗·贝内特(Bennett，1994)等人。在对社会经济地位与健康关系的研究中．研究者们“闯入”了格拉斯哥的古老墓园。他们记下了墓碑上843个人的寿命。把寿命作为衡量健康的一个标准。他们还测量了墓碑的高度，推论认为墓碑高度可以反映出墓地的造价．而造价则可以反映出富足程度，由此把墓碑高度作为衡量地位高低的一个标准。如图l一5所示，无论男性还是女性，墓碑越高，寿命越长。

卡罗尔及其同事用数据说明了地位与寿命之间的关系，而在该问题上其他研究者使用这个年代的数据也得到了类似的结果。人口密度最低且失业率最低的苏格兰地区人的平均寿命也最长。在美国，寿命与收入有关(更穷、更底层的人们更有可能早逝)。在现代英国，寿命与职业地位有关。有一项对17 350个英国公务员进行的10年跟踪调查研究发现，与高级的行政官员相比。那些专业行政人员的死亡率是前者的1．6倍。文书和劳工的死亡率则分别是行政官员的2．2倍和2．7倍(Adler&others，1993，1994)。跨越不同的时空，地位与健康的相关关系死亡年龄

低

中 高

墓碑高度

图1—5墓碑高度与长寿间的关系

在那些纪念逝者的墓地中，墓碑越高，“主人”活得越长。

似乎是可信的。

“相关”对“因果”

地位与寿命的例子可以很好地说明学科业余爱好者与专业社会心理学家可能都会犯的、也是最无法抗拒的思维错误：当两类因素如地位与健康放在一起时．很可能会得出一个因素影响另一个因素的结论!我们可以假设．地位在某种程度上可以保护某人不受疾病的威胁。或者．反过来也会成立吗?或许是健康促进了活力与成功。或许那些活得更长的人积累了更多的财富(使得他们能够拥有造价更高的墓碑)。相关研究可以让我们去预测．但它并不能推论改变一个变量(例如社会地位)将会导致另一个变量的改变(比如说健康水平)。

在大众心理学颇为混乱的思维背后便是相关与因果的混淆。再来看看另一个真实的相关——自尊与学业成绩。

那些高自尊的孩子往往有着较好的学习成绩(就像任何一个相关一样．我们也可以反过来陈述：学业成绩更高的人具有更高的自尊)。你为什么做出这样的假定(图1—6)?

『研究者发现：青少年对重金属音乐的喜好程度与他们对婚前性行为、淫秽制品、恶魔崇拜以及毒品、酒精滥用的支持态度之间存在中度的正相关(I．ande98，1988)。对于这种相关。可以做出什么样的解释?]有些人认为“健康的自我概念”有利于个体成就的获得。那么．提升孩子的自我形象便也可能会提高其学习成绩。正是相信了这一点，美国的30个州颁布了170多条增强个体自尊的条例。

但是还有一些人．其中包括心理学家威廉·戴蒙(Da．moll．1995)、罗宾·道斯(I)awes，1994)、马克·利里(L．eal-y．1998)、马丁·塞利格曼(Seligman，1994)，以及罗伊·鲍迈斯特(Baumeister·。2003)对自信是否真的是一块保护孩子不受学习成绩不良(或是毒品滥用及少年犯罪)影响的盾牌表示怀疑。或许，事实是反过来的：可能是问题与失败导致了低自尊。也可能是自尊通常可以反映出我们的真实状况。或许自尊来源于拼搏之后的成就感。

干得好你可能会自我感觉良好：干得不好你可能觉得自己是个傻瓜。一项对635名挪威学生的研究发现，在拼写图表上个人名下的一列金色旱犀。以及令人敬仰的老师不断地给予褒奖可以提高一个孩子的自尊心(Skaalvik&．Hagtvet．1990)。还有一种可能是。自尊与成就之所以相关是因为两者都与潜在的智力与社会家庭地位等因素有关。

有两个研究支持这一可能性：其中一个研究样本是l 600名美国男性青年，另一个研究样本为’745个明尼苏达青少年(Bachman＆07Malley，1977；Maruyama＆others。1981)。当研究者运用统计方法去除智力与家庭地位的影响效应后，自尊与成就之问的相关也化为乌有了。

高级相关分析可以揭示因果关系。时间序列相关可以揭示事件发生的顺序(举例来说，可以指出成就水平的变化是否更多地发生在自尊水平变化之前．还是发生在自尊水平变化后)。研究者还可以使用统计方法剔除“混淆”

X

社会地位

自尊

x_Y

(1)

相关

可能的解释

x-Y

(2)

Y

健康

学业成绩

X Y

图1—6相关与因果关系

当两个变量相关时，以下三种假设的任意组合都是可能的变量的影响。因而，在控制了智力以及家庭地位的影响后．自尊与成就之间的相关随之消失。 (在有类似智力与家庭地位的人群中，自尊与成就之间的相关微乎其微。)考虑到吸烟这一现象在较高的社会阶层中要少得多．苏格兰研究小组怀疑，当他们剔除了上述的影响之后，地位与寿命的相关是否还能存在。在控制了这个变量之后．如果两者的相关仍然存在，这说明其他的一些因素，例如更高的压力，更低的自我控制感必然也会提高贫困阶层的死亡率。

所以可以这么认为，相关研究的巨大优势在于，它通常发生在真实的场景中，在那些情境中我们可以考察诸如种族、性别、社会地位等这些难以在实验室中操纵的变量。这种研究方法的最大劣势在于研究结果的模糊性。这一点是如此重要，以至于你在耳提面命了25次也没能听进去之后，还是要尝试第26次：两个变量之间共同变化可以使我们运用一个变量对另一个变量进行预测。但是相关却并不能清楚解释因果关系。

调查研究

我们该如何测量类似地位与健康这样的变量?一种方法是调查有代表性的一个样本。调查研究者获得具有代表性样本的方法是随机取样(random sample)——在研究总体中，每个人被抽到的概率是相同的。通过这个方法取得的任何一个亚群体——金发的人、慢跑的人或自由党人．他们在调查中所具有的代表性将与他们在整个总体中的代表性相一致。

无论我们调查一个城市的人，还是整个国家的人．1 200个随机取样的个体都能使我们得以描述整个总体．而同时，我们有95%的把握认为该调查的误差不超过3%，这实在太奇妙了!想像一个装满豆子的巨大广口瓶．其中50%豆子是红色的。．50%是白色的。随机选取其中的1 200个，无论瓶子里装了10 000个还是lO亿个．我们有95%的把握认为捡出的l 200个豆子中．其中47%到53%的豆子是红色的。如果你把红色豆子想像成是一个总统候选人的支持者，白色豆子是另一个候选人的支持者．我们就可以理解，为什么自1950年以来，在总统大选之前所进行的盖洛普调查对选举结果的预测只差了2%。就像几滴血就能代表整个身体的信息一样，随机取样的样本也可以代表一个总体。

值得注意的是，调查并不能预测选举的结果，它只是描述公众在接

受调查那一刻所持的意见。-公众意见是可以变化的。在评估调查的时候，我们必须将以下四个可能会造成偏差的潜在影响因素牢记在心：不具有代表性的样本，问题的顺序，答案的选项和问题的措辞。

不具有代表性的榉本在一个调查中．样本数量并不是调查所要注意的惟一因素。样本在多大程度上能够代表所研究的总体同样也很重要。1984年，专栏作家安．兰德斯(Ann L,anders)接受了一个来信读者的挑战，就女性是否认为情感比性更重要做过一项调查。她的问题是： “你是否满足于被拥在怀里，接受对方的柔情蜜意而将‘那事’抛之脑后?”在十万多女性的回答中。’72％给予了肯定回答。随后便是世界性的公众舆论哗然。在回应批评之词时．兰德斯(1995。P．45)承认： “这个抽样也许并不能代表所有的美国女性，但它的确提供了诚实而有价值的见解．而这些见解也来自于社会的方方面面。这是因为我的专栏读者来自社会的各个阶层，总人数大约有近七千万。”

尽管如此．还是有人会怀疑，这七千万就能代表所有的人吗?在‘700个读者中，回答问题的那一个难道就能代表其余没有回答的699个人的意见?

样本代表性的重要性在下面的事件中得到了充分的体现。1936年，当时有一家名为《文学文摘》的周刊杂志向一千万美国读者邮寄了总统选举调查的明信片。在两百多万读者的回复中．阿尔夫·兰登(All‘Landon)以绝对的优势战胜了富兰克林·罗斯福。而几天之后正式选票统计的结果是，兰登只获得了两个州的选票。因为该杂志只向从电话簿和汽车登记处那儿得到姓名地址的人邮寄了明信片．这样一来就将那些无力负担电话与汽车的人群排除在外((．'leghom，1950)。

f问题的顺序假设我们的样本具有代表性．我们也必须警惕其他的误

差来源，比如说我们问问题的次序。当问及“日本政府是否应该对美国工业品在日本的销售数量设定限额”时，大多数的美国人给予了否定的同答(Schuman &【,udwig，1983)。然而，同时在与前一样本相当的样本中，有三分之二的美国人给予了肯定的回答，因为他们先回答了这样一个问题．即“美国政府是否应该对日本工业品在美国的销售数量设定限额?”大多数人都认为美国有权利设定进口限额。为了保持一致．他们也只好回答日本应当有同样的权利。

答案选项的编制让我们再来设想一下答案选项编制的惊人效应。当普拉特及其同事(Plight&others，1987)询问一些英国人，他们希望英国能源中有多大比例来自于核能时，这些人的平均喜好程度是41%。当他们询问另一些英国人希望有多大比例的能源来自(1)核能(2)煤以及(3)其他能源，他1ff]I答对于核能的偏好程度是21%。

类似的效应也发生在舒曼和斯科特(Schuman&Scott．1987)的研究中。他们询问一些美国人： “你认为现今国家面临的最重要的问题是什么：能源短缺，公共教育质量．堕胎合法化或污染问题．或者你也可以自己填写你认为的最重要问题。”在给予上述选择答案的人群中，32%的人认为公共教育质量是最大的问题。而在那些仅仅问及“你认为现今国家面临的最重要的问题是什么?”的人群中．仅有1%的人提到了教育问题。所以请记住这一点：问题的形式可能会影响问题的答案。

问题的措辞问题的精确措辞也会对答案造成影响。一项调查发现．仅有23%的美国人认为政府在“救济穷人”上花销过大。而53%的人认为政府在“福利问题”上花销过大(《时代周刊》，1994)。类似地，大多数人同意削减“国外援助”资金而增加“帮助他国饥饿民众”的开支(Simon，1996)。甚至问问题语调上的细微改变也会产生巨大的影响力(Krosnick&Schuman，1985；Schuman&Kalton，1955)。 ·

“禁止”可能与“不允许”表达的是同样的意思。然而在1940年，54%的美国人认为美国应该“禁止”发表攻击民主的言论，’75%的美国人认为美国应该“不允许”

发表这样的言论。在2003年末．一项全国调查发现。

55%∞美国人赞成这样的宪法修正案“只允许婚姻发生在男性和女性之间”，而在一项同步调查中，只有40%的人这是密歇根社会研究所的igl--杏

研究中心，中心设有60个带

有监控设备的独立研究室。工

作人员和来访者都必须签署一

by Garry Trudeau

调查研究者必须提防那些微妙的以及不那么微妙的偏差。

资料来源：DOONESBURY⑥G．B．7rrudeau．Reprinted with permission of Universal Press Syndicate．All rights reserved 同意“禁止同性恋婚姻的修正案” (Moore，2004)。调查中问题的设置是十分精巧的环节。即使当人们说他们对某一个问题的回答非常肯定时，要注意问题的形式与措辞可能也会影响他们的回答。

顺序、选项以及措辞的效力使政客们利用调查结果来显示公众对他们观点的支持。咨询师、顾问以及内科医生通过“构建”选择方式来给我们的决定施加影响。这就难怪在1994年肉制品联盟议员否定了一项美国

新食品商标法，以牛肉馅料为例。这项法案要求标注“含有30%脂肪”，而不是“’70%瘦肉，30%脂肪”。

有箴言日：措辞差之毫厘，实去之千里也。下面是一个有关苏丹的故事，苏丹梦见自己掉光了所有的牙齿。第一个被叫来解梦的人说，“天啊!掉牙齿说明您将会目睹家庭成员的死亡。”于是，怒不可遏的苏丹下令给这个坏消息的使者50鞭子。

第二个解梦人听了这个梦以后。他为苏丹解释这是好运气的先兆：“你将比你的整个宗族还要长寿!”于是．安下心来的苏丹下令管家奖给这个好消息的使者50个金币。

途中，迷惑不解的管家向第二个解梦人请教：“你的解释和第一个没有什么区别呀?”“啊，没错，”那个睿智的解梦人回答道，“不过，请记住这一点：重要的不仅仅在于你说话的内容，还在于你说话的方式。”[有一次，一个年轻的僧侣询问自己是否可以在祈祷时抽烟．但却被一口回绝了。一个朋友给了他这样一条建议：试试另一种问法，能在抽烟时祈祷吗? (Crosser，1993)]实验研究：探寻因果关系

由于在自然相关的事物间辨别因果关系几乎是一件无法完成的任务，这就促使大多数社会心理学家在切实可行而又不违背伦理道德标准的情况下，在实验室中模拟日常生活过程。这些模拟场景与航空学中的风力甬道有几分相似。一开始，航天动力学工程师们并非在复杂多样的自然环境中对各种飞行物体进行观察。航空环境与飞行器两者本身的多变性让他们发现，要整理并使用这些数据来设计更好的飞行器显然是十分困难的事情。于是，他们便构建了一种可以掌握的虚拟现实。这样一来，他们就可以控制风力条件．就特定风力条件对特定机翼结构的影响进行观察。

控制．变量的操纵

就像航天动力学的工程师一样，社会心理学家也进行实验研究，只不过是这些实验模拟我们日常生活中十分重要的特征。通过一次改变一个或两个因素——称为自变量(independent variables)，实验研究者探察这一个或两个变量的改变对我们会产生什么样的影响。正如风力甬道帮助航天动力学工程师发现航天动力学的基本原理一样．实验使社会心理学家得以发现社会舆论、社会影响以及社会关系的基本原则。使用风力甬道的最终目的在于了解并预测复杂航天器的飞行特征。社会心理学家通过实验来了解和预测人类的复杂行为，其目的在于理锵行为在人与人之间、情境与情境之间以及此时与彼时之间怎样发生变化。

回顾历史，社会心理学家在其大约四分之三的研究中D 第一编社会思维

使用了实验的方法(}Iigbee!&others，1982)，而超过三·之二的研究地点是实验室(Adair＆others，1985)。我先来看两个典型的实验室研究，它们在之后讨论偏见与力行为的章节中也会出现；这两个实验都可以作为实验究的例子。它们阐释了相关研究发现中可能存在的因果．系。

第一个研究是有关对肥胖人群的偏见问题。人们常常为那些肥胖者同时也是行动迟缓、懒散而马虎的人lyckman&others，1989)。这些态度是否会成为歧视的床呢?抱着了解事实的希望，斯蒂文·高特麦克；ortmaker＆others．1993)对370名年龄在16～24岁之的肥胖人士进行了研究。当7年之后再对这个人群进行访时，他们发现．与另一个近5 000人的对照组女性人相比，这一人群结婚的可能性与高薪收入的可能性都要低。甚至在控制了智力测验分数、种族以及父母收入这变量之后，肥

胖女性的年收入仍然比平均水平低7 000元。

在校正了其他某些变量之后．歧视看似能够解释肥胖较低社会地位相关背后的原因，但我们仍难以对此下定。　(你是否还能想到一些其他的可能因素?)这就引起社会心理学家马克·斯奈德和朱利·豪根(Snyder-&mgen，1994，1995)的注意。他们让76名明尼苏达大的男性学生分别与76名女性学生中的一位进行了一次话交谈。给每一名男性学生呈现一张照片．并告知这就与其交谈的对象。其中一半是肥胖女性(并非真正的交对象)，另一半则是体重正常的女性。实验还要求．男性学生要对那位与自己交谈的女性形成某些自己的印象。

在随后的电话交谈中，在女性学生身边进行的现场分析发现．在被评价过的人群中，当交谈的女性对象被假定为肥胖时．男性学生与其谈话的热情与愉悦程度都更低。很显然．男性固有的想法影响了他们之后的行为，而这些行为又令其所谓的“肥胖”交谈对象做出的某种行为“证实”

了他们的印象——这样的女性并不可爱。偏见与歧视在这里扮演了重要的角色。回忆一下灰姑娘继母的态度，或许我们应该把这种效应称为“灰姑娘效应”。

在呈现第二个示例实验研究以揭示因果关系之前，让我们先想想电视舆论观点与儿童行为之间的关系。那些观看许多暴力电视节目的儿童，比起很少看这类节目的儿童有更严重的攻击行为倾向。这表明儿童可能在模仿他们从荧幕上看到的场景。我希望你们现在已经辨别出．这是一个相关研究。图1—5提醒我们，有两种其他的因果关系解释并不支持电视节目是导致儿童攻击行为产生的原因。

(那么究竟是什么呢?)

社会心理学家于是便把电视节目搬进了实验室．在那里可以控制儿童观看暴力节目的数量。通过让儿童观看暴力节目或是非暴力节目，研究者可以观察暴力节目的数量对儿童行为产生的影响。Chris Boyzatzis及其同事(1995)给一群小学生(而非其他人群)放映了一段20个世纪90年代最流行、也是最暴力的儿童电视节目——“强力突击队”。在刚看完电视节目之后。这些儿童在平均每两分钟的间隔中所表现出的暴力行为是没有观看节目儿童的7倍多。我们称那些观察到的暴力行为叫做因变量(dependent 这是纽约市“停止暴力，救

救孩子“项目的公告牌。观看

电视或其他媒体的暴力节目是

否会导致个体对这种行为的模

仿，尤其是儿童的模仿行为?

实验研究显示的确如此。(见

彩插)

variable)。这样的实验表明，电视节目可以成为导致儿童暴力行为的原因之一。

至此我们可以发现，实验研究的逻辑是十分简单明了的：通过建构并控制一个模拟的现实世界，我们可以先变化一个因素．再变化另一个因素，以期发现这些因素或单独作用，或联合作用。会对人们产生怎样的影响。

任何的社会心理学实验都有两个必不可少的组成部分。以上我们仅仅考虑了其中一部分——控制。即我们在操纵一个或两个自变量的同时

也应该尽量使其他因素保持不变。而第二部分则是随机分配。

随机分配．重要的平衡仪

让我们先来回忆一下．在相关研究的层面上．我们并不想假定肥胖(由于歧视的作用)导致了较低的社会地位，或观看暴力场景导致了攻击行为的发生(更多例子见表1—1)。一个调查研究者可能先去测量某些因素．然后运用统计方法剔除一些可能的相关因素，再回过头来看最初的相关是否仍然存在。但是。没有人能控制所有可以区分是否是肥胖人群，是否是暴力场景观看者的因素。或许，那些暴力场景观看者在教育水平、文化、智力水平，甚至在数十个研究者没有考虑到的因素上都会存在差异。

而随机分配(random assignment)似乎在须臾之间便消除了这些额外因素的干扰。通过随机分配，每个人观看暴力场景的机会是相等的。这样一来，这两组人群应该在其他任何可能的变量上——家庭地位、智力水平、教育程度以及初始暴力状态等方面，具有相同的平均水平。举例来说，那些智力水平很高的人，在两个组中出现的机会应该是相等的。由于随机分配创建了两个同质组。之后在两组间出现的暴力行为的差异就可以归结到惟一区分两组的表1—1 区分相关研究与实验研究

那个因素上——即实验者是否观看了暴力场景(图1—7)。

也正是由于将明尼苏达学生随机分配到两个电话实验组，那些女性的行为才可能受男性对于她们是否肥胖的认知信念的影响。

实验研究的伦理道德问题

有关电视节目的实验可以说明这样一个问题．即为什么有些实验在伦理道德问题上备受关注。社会心理学家不会让一组儿童长期观看暴力电视节目。他们只是在短时间内改变人们的社会经历，然后记录下这种改变的影响。有些时候，实验处理是无害的，甚至是相当愉悦的，参加这类实验的人们都表示同意。但有些时候，研究者却不得不承认他们正处于无害与冒险之间的灰色地带中。

当社会心理学家设计那些引发个体强烈的思想与感情的实验时，他们就常常冒险游历在道德灰色地带中。实验并不一定要符合阿伦森等人(Aronson & others，1985)所称的现世实在论(mundane realism)。即，实验行为(举例来说，将实施电击作为研究暴力行为实验的一部分)并非要与真实生活中的行为一模一样。对于许多研究者来说，这种标准的确很生活化。但并不那么重要。但是实验研究应该符合实验现实主义(experimental realism)即．它应该包括参与实验的人群，并真的让他们投入其中。研究者并不希望实验者们有意识地去表演，或是应付了事：实验需要真实心理过程的参与。举例来说。迫使实验者选择给予他人重度还是中度电击的确是衡量暴力行为的一个现实标准。它确实引发了真实的暴力行为。

为了符合实验现实主义，有时候就要求研究者编个可信的故事暂时“蒙骗”一下实验者。如果事实上在隔壁房间的人并没有受到电击，研究者也并不希望实验者知道这实验者是否可以被随机 自变量 因变量分配到不同的实验条件

早熟的儿童是否更自信?

学生在网上学习是否比在课堂上学到更多的东西?

学校成绩是否能预测职业成就?

观看暴力录相游戏是否会增加暴力行为?

人们在独处时认为喜剧更有趣。还是与他人在一起时认为喜剧更有趣?

高收入人群是否有更高的自尊?

否——相关研究

是——实验研究 网上教学还是课堂教学 学习水平否——相关研究

是——实验研究 是否玩暴力游戏 暴力水平请你回答

请你回答

实验条件

实验组

控制组

实验处理 测量

观看暴力电视 暴力行为

观看器暴力电视 暴力行为

一点，否则就会将建立起来的实验现实毁于一旦。基于这个考虑，大约有三分之一的社会心理学研究(尽管这个数字呈下降趋势)在其实验中为了研究的真实性而使用了欺骗(deception)的手段。

研究者们同样也会将他们的预期实验结果保密。以防实验者们出于

想成为“好被试”的热诚．而表现出研究者希望他们表现的行为；或是出于逆反心理．表现出与预期相反的行为。乌克兰的安纳托利·科兰登(Anatoly　Ko．1adny)教授曾谈到，在1990年的苏联，只有15%的乌克兰人承认他们有宗教信仰，但在苏联解体后的1997年．70%的人承认他们有宗教信仰，而这也没什么好惊讶的(Nielsen，1998)。研究者的措辞、语调、手势也可能以微妙的方式让实验者做出令人期望的反应。为了将这种需要特征(demand　characteristit!)——那些看似“引发”特定行为的线索的影响降低到最小，研究者通常将他们的指导语标准化，或甚至使用计算机来呈现指导语。

在设计那些将会牵涉到伦理道德问题的实验时．研究者常常像是在走钢丝。意识到你正在伤害某些人，或是被置于强大的社会压力下来观察这是否会改变你的意见或行为，这都可能会引起暂时的不快。这类实验又将那个老生常谈的问题提了出来：这一切值得吗?社会心理学家的欺骗比起真实生活．甚至电视真人秀节目来要短暂与温和得多。即便如此．那些从实验中获得的领悟是否就能成为研究者的欺骗，甚至有时候对人们所造成困扰的托辞呢?

大学道德委员会现在正在对社会心理学研究进行评估，以期能保证研究不违背道德原则。美国心理学协会(2002)、加拿大心理学会(2000)以及英国心理学协会(2000)颁布的道德原则严格要求研究者们做到如下几点：·尽可能告知实验者有关实验的情况．这些情况要足以图1—7随机分配

将实验者随机分配到接受实

验处理的实验条件下，或是

不接受实验处理的控制条件

下。这就使研究者相信：之

后两组之间的差别在某种程

度上是由于实验处理所致。

符合实验者知会同意(informed consent)的标准。

·真诚。只有当必要，且实验目的的确非常重要时，才允许使用欺骗手段．而并非出于“那些会挫伤实验者积极性”的考虑来使用欺骗手段。

·保护实验者不受伤害．保护实验者不受严重不适的影响。

·对实验者的个人信息保密。

·向实验者做出事后解说(debrief。)。在实验之后告知实验者有关实验的一切情况，包括所使用的欺骗手段。

但如果反馈可能会给实验者带来痛苦或困扰。例如他们意识到自己曾表现得很愚蠢或是很残忍时．可视为该原则的惟一例外。

研究者必须足够见多识广且充分考虑到这一点：实验者离开时的心情至少与来之前同样的愉快。若实验者由于对心理学研究性质有所知晓而有所获益的话。那就更好了。当实验者得到尊重时．他们中很少有人会因自己被欺骗而耿耿于怀(Epley＆Huff’，1998；Kimmel，1998)。事实上，就像那些为社会心理学辩护的人所讲，那些发下考试卷又将成绩反馈给学生的教授们．他们所引发的焦虑与痛苦比研究者在实验中的行为要严重得多。

从实验室推广到生活

就像研究儿童、电视节目与暴力行为的实验研究所揭示的那样，社

会心理学将日常生活的经历与实验室的分析融合到了一起。在整本书中，我们也同样这么做，我们所用的绝大多数数据都来自于实验室研究．而绝大多数的例证则来自日常生活。社会心理学的确可以展现出实验室研究与现实生活之间互有助益的相互影响作用。来自生活的灵感常会激发实验室研究．而研究又加深了我们对自己的经历、体验的理解。
，

这种相互影响作用在那个儿童电视的实验中已经有所体现。人们在日常生活中的经历为实验研究指出了方向。

那些电视节目与政府政策的制定者们，那些有能力进行变革的人们．现在已经意识到了电视节目的影响力。无论是在实验室，还是在现实生活中，有关电视影响力的研究都得到了颇为一致的结论；在其他一些领域，诸如有关助人行为、领导风格、抑郁以及自我效能感的研究也得出了同样的结论。实验室中发现的效应是现实生活的重现。克雷格-安德森及其同事((：raig Anderson&others，1999)写道：“总体上来说，心理学实验得到的是有关心理过程的真实反应，绝非皮毛或零碎。”

然而．在从实验室推论到现实生活时，我们仍需抱着谨慎的态度。尽管实验室研究揭示了人类存在的基本动态结构。但它仍然是一个简化了的、控制条件下的真实。它可以告诉我们当其他的一切条件都保持不变时，变量X 会产生怎样的效应；而在现实生活中，这个前提是不存在的。除此之外，正如你将会看到的那样，许多被试都是大学生。尽管这可能会使你倍感亲切，但大学生群体远非是整个人类群体的一个随机样本。如果我们的被试是不同年龄，不同教育水平，不同文化背景的人群，还会得出同样的结果吗?这一直是个悬而未决的问题。

尽管如此，我们还是能够把人类思维与行动的内容(例如态度)，及

其思维与行动的过程(例如，态度与行为如何互相影响)区别开来。在不同的文化下，思维与行动的内容比过程还要多样。不同文化背景的人群可能持有不同的见解，但这些见解的构成却很相似。比如：·波多黎各的大学生所报告的孤独感比美国本土大学生所报告的更强烈。然而，在两种不同的文化中，孤独感的成分却十分类似——羞怯，生活缺乏固定目标。

低自尊(Jones&Others，1985)。

·戴维·罗及其同事报告(Rowe&others，1994)，不同民族的学生在学业成绩与青少年犯罪的情况上有所差异，但这种差异“只是流于表面而已”。在一个民族群体中，家庭结构、同伴压力以及父母教育程度在某种程度上可以预测其学业成绩或犯罪情况；在其他民族群体中，这些因素也具有类似的预测能力。

我们的行为可能千差万别。但却受同样的社会因素的影响。

小 结

社会心理学家将他们的想法与发现构建成理论。好的理论将会在一长串事实中提炼出许多简短的预测原则。我们可以利用这些预测原则对理论加以证实。或加以修改．以产生新的研究，并将其应用于实践。

大多数社会心理学家的研究主要是相关研究和实验研究这两类。有时候相关研究会进行系统调查。以探寻不同变量之间的关系，例如教育水平与收入水平之间的关系。

得知两个事物之间有自然关系这一信息颇有价值．但这一信息并不

能指明两者之间的因果关系。

社会心理学家会尽可能运用实验研究的方法来探寻因果关系。通过构建一种可控的模拟现实，研究者可以先变化一个因素，再变化另一个，以期发现这两个因素究竟是单独起作用，还是共同起作用，以及它们是如何对行为产生影响的。我们将被试随机分配到不同的实验条件下．即被试既可能被分配到实验处理组的条件下．也可能被分配到实验控制组(不接受实验处理)的条件下。然后我们就可以把这两个条件下产生的任何差异归因于自变量的变化(图1—8)。

本书由“ePUBw.COM”整理，ePUBw.COM 提供最新最全的优质电子书下载！！！

第2章 社会中的自我

力量——一对相反的事实

“有三样东西是极端坚硬的， 击n果你视力不好，你就得想办法解决。你可能会戴眼镜或隐形眼镜。但如果你听力钢铁、钻石以及认识自己。 ，， ≯H不好，你有四分之三的可能会不去理睬这个问题，即不会戴助听器。作为一个听f“孤。re nre fˆre。thinxs。戈一 力很差的人，我常常思考这种差异。为什么那些听力差的人，除非迫不得已，否则就不tremely hard，Js把eZ。A Dia． 会要求配戴“耳朵的眼镜”——助听器呢?

mond，帆d加know D聊≮。。所，， 对于美国人来说，部分原因在于助听器比较贵。但是在英国和澳大利亚，那里的国注：hard又能译作困难) 家健康系统提供免费的助听器，很多可以通过助听器获得益处的人也不去佩戴它。出于——本杰明．富兰克林 对自我形象的关注——人类把无数钱财花费在染发、牙齿漂白和整容上——我们不想让任何人认为自己的听力有问题或者自己变老了。

但是其他人是否真的关心我的耳朵上有什么小仪器呢?还是他们一心想着自己以致没有注意到那小东西?对话时，我的听力很差(不戴助听器)会小会比戴助听器更引人注意呢?

很显然，在我们的心中，自己比其他任何事更关键。通过自我专注的观察，我们可能会高估自己的突出程度。这种焦点效应(spotlight effect)意味着人类往往会把自己看做一切的中心，并且直觉地高估别人对我们的注意度。

吉洛维奇等人(Gilovieh&others，2000)演示了这种焦点效应。他们

让康奈尔大学的学生被试穿上Barry Manilow的T恤，然后进入一个还有其他学生的房间，穿T恤的学生猜测大约一半的同学会注意到他的T恤，而实际上注意到的人只有23%。

当我们是一个大团体中的某个小团体的一部分时．我们经常会意识到自己的社会身份：当我们的社会团体占多数时，可能我们就不太考虑它。作为一个男性团体中单独一名女性，或一个欧洲群体中的加拿大人。我们都会意识到自己的独特性。作为白人学校中的黑人学生，或黑人学校中的白人学生．个体都会敏感地意识到自己的种族身份并因此而做出反应。在加拿大，大多数人把自己看做是“加拿大人”——除非是在魁北克，那里少数法国血统的人更多地感觉自己是“魁北克省人” (Kalin ＆Berty，1995)。

在英国。英格兰人比苏格兰人多十倍，苏格兰人对自己身份的定义与英格兰人不同。 “苏格兰人，在某些程度上。不喜欢甚至憎恶英格兰人” (Meeeh&。Kilborn，1992)。英格兰人作为多数，很少会意识到自己不是苏格兰人这个问题。在我最近入住的一家苏格兰宾馆的客房登记簿上，所有的英格兰房客在国籍一栏填写了“英国”，而所有的苏格兰人(他们同样是英国人)则在国籍一栏填成了“苏格兰”。此外，在大学中，英国学生更多地把自己看做是英国人，而很少把自己看做是欧洲人(cin，nirella，1997)。(更多请看第9章和第13章的种族认同)社会比较

我们如何判断自己是否富有、聪明或矮小?一种方式是通过社会比较(social comparisons)(Festinger，1954)。

我们周围的其他人会帮我们树立富有或贫穷、聪明或愚蠢、高大或矮小的标准：我们把自己和他人进行比较．并思考自己为何不同。社会比较可以解释为什么学生进入一社会自我

我作为学生、家庭成

员和朋友的角色；我

的群体特性

图2—1 自我

所优秀生很少的学校后，会有更高的学业自我概念(Marsh&others，2000)。当结束了名列前矛的中学学习后．很多在学业上非常自信的学生发现．他们的学业自尊在进入了大型综合性大学后受到了挑战．因为大学的很多学生在毕业时都是当时班里的尖子生。这就尤如放在小池塘里的鱼看起来会大一些。 ．

我们生活的大部分是围绕社会比较而进行的。当别人不漂亮时我们就觉得自己英俊。当别人迟钝时就觉得自己聪明，当别人无情时就觉得自己有同情心。当我们评价某个人的表现时，不可能不把他和自己做比较(Gilbert&others，1995)。因此，我们可能会为别人的失败而暗自高兴，特别是我们嫉妒的人遭受失败或遇到不幸．而且当我们不太可能遇到这种倒霉事时(Lockwood。2002；Smith &others，1996)。

社会比较同样会给人带来烦恼。当人们的财富、地位或业绩增长时，他们会提高对自己成就的评价标准。当人们感觉不错并获得成功时．通常会向上看，而不是向下看((；ruder。1977；Suls＆7Feseh，1978；Wheeler＆others，1982)。当和竞争对手做比较时。我们常常认为竞争对手占有优势，以保护我们动摇的自尊(比如有更好的指导并且练习了更长时间——对大学游泳运动员的一个研究——Shepperd＆Taylol‘，1999)。

成功和失败

自我概念并不仅仅由我们的角色、社会认同和比较所决定，它也决定于我们的日常生活经验。尝试挑战现实的任务并取得了成功会使我们感到自己很能干。如果女性凭表2—1现代个人主义的声音

·做你自己的事情 ·削减税收

·追求你的幸福

·如果你感觉好．那就去做吧

·做真正的你

·在相互依存的关系中不要

迷失自我

·爱人先爱己

·宁可精神独处．也不要信

仰共有

·不要盲目从众 ·相信你自己

·不要把你的价值观强加于人 ·想法与众不同·不要限制我拥有枪、散播色

情作品和做违规生意的权利

而亚洲、非洲和中南美地区的本土文化则把集体主义(collectivism)放在更重要的位置上。这种文化孕育了相互依存的自我

(Kitayama&Markus，1995)。这些文化中的人们更多地进行自我批评。却很少自我肯定(}Ieine＆others，1999)。特性被更多地定义为自我与他人的关系。

马来西亚人、印度人、日本人和传统的肯尼亚人。举例来说比如Maasai，比澳大利亚人、美国人和英国人更可能用群体特性来完成“我是——”的句子(Kanagawa＆oth．ers，200l；Ma&Sc】aoeneman，1997)。聊天时，人们比较少地说“我”(Kanagawa＆Kas}tima，1998，21)03)。

当语法或上下文能够清楚地表明主语时．个体会说“去看电影”而不说“我去看电影”。

集体主义有很长的历史，例如在中国农村，人与人之间的协调与合作能够更好地进行粮食生产。社会心理学家理查德·尼斯比特(Richard Nisbert)在《思维地理》 (Ge．ograp^)，矿Thought，2003)中主张，其结果不只是社会关系与倡导个人主义文化的西方不同．而且思维方式也不尽相同。想一想：哪两者——一只熊猫、一只猴子、一根香蕉——更可能在一起?可能是一只猴子和一只熊猫．因为他们都是“动物”类的?亚洲人却比美国人更可能看到这样一种关系：猴子吃香蕉。

当呈现一种栩栩如生的水下场景时(图2—2)，日本人自然地回忆出比美国人多60％的背景特征．他们的讲述更多以关系为主(青蛙在植物旁边)。美国人把注意更多地放到焦点目标上，比如单独的大鱼。而较少注意环境特点(Nisbett，2003)。Shinobu Kitayama等人(2'．003)也发现日本人更多地是对知觉到的情境做出反应。呈现图2—3的刺激，要求在一个更小的空盒子里画一条相同比例的线，日本人比美国人完成得更准确。要求画一条长度完全第2章社会中的自我 33

图2—2亚洲和西方的思维

当呈现一种水下场景时，亚洲人常常描述环境和鱼类之间的关系。美国人更多地注意单独的大鱼(Nisbett，2003)。

新异的刺激

图2—3不同文化中的知觉

Shinobu Kitayama及其同事们

(2003)给被试呈现上述刺激．

然后让他们在一个更小的或更

大的盒子里再画一条与范例中

同样长或与盒子等比例的线。

美国学生在画同样长度的线时

更加准确：而日本学生在画等

比例的线时更准确。

相同的线，美国人可以准确地忽略关系并且画出同样的线。尼斯比特从这些研究中总结出东亚人的思维更加整体化——在与其他事物或环境的关系中知觉和思考对象与人。

无论如何，像个人主义和集体主义这样分类如此鲜明的文化似乎过于简单化了，因为任何文化中的个人主义都会在不同的个体之间发7#变化(13yserman＆others，2002a，b)。这种变化同样存在于同一国家的不同区域和政治观点之间。在美国，夏威夷人和住在最南部的人要比那

些西部山区比如俄勒冈州和蒙大拿州的人表现得更为集体主义(Vandello&Cohen，1999)。保守派倾向于成为经济上的个人主义者(“不要征税或管制我”)和道德上的集体主义者(“制定法律来约束不道德行为”)。而自由主义者则倾向于成为经济上的集体主义者和道德上的个人主义者。

独立自我的观点

资料来源：Copyright@The New Yorket·Colle(：tion，2000，Jack Ziegler．from cartoonbank．com．All Rights Reserved．一个具有相互依赖自我的人会有更强烈的归属感。相互依赖型的人在与家人、同事和朋友完全分开后。会失去那些定义自己的社会联系。他们不是只有一个自我，而是有很多个自我：与父母相处时的自我、工作时的自我、与朋友一起时的自我(Cross＆otlflel'S，1992)。如图2—4和表2—2所示．相互依赖型的自我是镶嵌于社会关系中的。

直接的交谈比较少，更多是礼貌性交谈(17Iohgraves，1997)。其社会生活目标更多地不是增强个体自我而是协调并支持他所在的群体。金和马库斯(Kim＆Markus，1999)指出：个性化的广告板——“无咖啡因咖啡、单份的、小量的、高热量”——在北美的咖啡店里看起来很正常。但是在汉城就显得有些怪异了。他们的研究证实，在韩国．人们并不把太多精力放在独特性上，而是放在传统文化和分享行为上(I＝hoi＆Choi，2002)。韩国的广告较相互依赖自我的观点

图2_4独立的或相互依赖的自

我建构

独立的自我承认自我与他人的关

系。但是相互依赖的自我会更深

地融人他人(Markus&Kitaya．

ma，1991)。

少强调个人的选择和自由。其特色是与众人在一起(Markus，2001)。

在集体主义文化中．自尊与“别人怎么评价我和我的群体”密切相关。自我概念是有弹性的(与特定的情境有关)而不是固定不变的(跨情境的持久性)。在一项研究中，认为在不同活动领域里仍然保留了自我(内在自我)的加拿大学生为五分之四．而中国与日本的学生则仅为三分之一(T'afarodi&others，2004)。

个人主义文化中的人。特别是那些少数学会不必太在意别人的偏见的人．　“在他人的评价之外”并且认为他所在的群体没有那么重要((：rocker-，1994；Kwan&others，“一个人需要培养牺牲小我保全大我的精神。”

——中国谚语

表2—2自我概念：独立或相互依赖独立自主 相互依赣

特性 个人的，用个人特点 社会的，用与他人的关和目标定义 系定义

重要的事 我——个人的成就和 我们——集体的目标和自我实现；我的权利 团结；我们的社会责任和自由 和关系

反对 从众 唯我主义

座右铭 “你要拥有真实的自 “任何人都不是孤立存我” 在的”

支持的文化 个人主义的西方文化 集体主义的亚洲和第三世界

渗I

——■■■——■■—卜

——■■●■——■◆

■●—■■■■■■—卜

■—■—●—■■■■卜

—■—■■—■■——卜

圈2—5你会选哪支笔7(见彩插)

当金和马库斯(1999)要求美国人从中选择一支笔时。7。7%09人选择颜色不寻常的那支(不管它是橙色的还是绿色的)。对于同样的选项来说。31%的亚洲人选择了颜色不同的笔。研究者指出．该结果表明既有偏爱独特性的文化也有偏爱一致性的文化。

1997)。自尊更多的是个人的而不是关系的。对个人特性的威胁会比群体特性的威胁更让我们感到气愤和郁闷((：,aertneI’＆others，1999)。

现在请你想像一下。集体主义文化中的日本大学生和个人主义的美国大学生会如何报告他们的积极情绪，比如高兴和得意7．Kitayama和马库斯(2000)报告．对于日本学生来说，高兴是伴随积极的社会交往而

来的——亲密感、友好和尊敬。而对美国学生而言，这种情绪通常伴随解脱的情绪——效能感、出众和骄傲。集体主义文化中的冲突常常发生在群体之间：而个人主义文化则会发生更多个体之间的争斗(1Mandis，2000)。

在美国进行了10年的教学和研究后，Kitayama (1999)访问了他的日本母校——京都大学，当他介绍西方的独立自我的观点时，研究生们感到“震惊”。“我坚持介绍西方的自我概念的观点(我的美国学生本能理解的观点)并最终说服他们真的相信，很多美国人对自我都有这种分离的想法。尽管如此，最后还是有一个学生深深地叹息道． ‘这确实是真的吗?”’当东西方文化不断交流后——例如．多亏西方对日本大都市的影响以及到西方国家访问交换的日本学生——他们的自我概念会变得越来越个人主义吗?伴随着“相信个体自己的能力”的忠告，伴随着扮演个人英雄主义的警察不顾他人阻挠捉住坏人的电影。西方宣扬个人成就对日本人的冲击会比他们所受前辈的影响大吗?根据斯蒂文·海因及其合作者(Heine＆others，1999)的报告，好像确实是这样的。日本的交换学生在英国哥伦比亚大学生活了七个月后。个人自尊增强了。在加拿大，那些长期的亚洲移民的个人自尊要高于那些近期的移民(也高于生活在亚洲的人)。

自我认识

希腊哲学家苏格拉底忠告我们： “认识你自己。”我们当然要尝试。我们很容易形成对自己的信念，而且可以毫不迟疑地解释我们的感觉和行为表现的原因。但是我们对自己真正了解多少呢?

行动中的集体主义：1995年

三1：旺rI

Shinobu和黑兹尔在好奇心的促使下开始了他们的合作、Shinobu想知道美国式的生活为什么如此怪异。黑兹尔则认为日本也有一些奇妙的逸事。文化心理学就是使稀奇的事变成熟悉的，而使熟悉的事反倒变成陌生的了。

我们分享了文化遭遇带给我们的惊讶．并且确信当涉及心理机能时．问题就出现了。

在日本对英语很好的学生演讲了几周以后．黑兹尔想知道为什么这些学生不发表任何言论——没有问题．没有评论。她以为学生的兴趣点和她不同，否则为什么没有回应呢?意见、争论和批判思想的迹象会表现在哪儿呢?就算她直接询问： “最好的面店在哪儿?”答案依然是不变的沉默。而后几个学生回应“要看情况。”日本学生难道没有偏好、想法、意见和态度吗?如果没有这些东西．那么他们头脑中有什么呢?如果一个人不告诉你他在想些什么．你怎么去了解他呢?

Shinobu对美国学生不是仅仅听讲座而且有时经常打断彼此并与教授互相交谈的原因感到好奇。为什么这些评论和问题带有强烈的情绪情感并且伴有竞争意味?这种争论可以表明什么?为什么智慧看上去似乎与得到他人的赞许有关，甚至是在彼此都非常了解的班级里?

美国主人会给自己的客人各种选择．这使Shinobu 深感惊讶。你要白酒还是啤酒，软饮料还是果汁．咖啡还是茶?为什么让客人承担这些琐碎的决定?主人当然应该知道在这种场合什么是好的饮料。并且应该准备一些适当的好东西、

选择是一种负担吗?黑兹尔想知道这是不是在日本的某种特殊受辱经历的关键所在，一个8人小组在法国餐馆用餐，每个人都遵循通用的用餐程序，首先是看菜单、侍者很靠近地站在他们旁边。黑兹尔说她选择开胃食品和主菜。接着是日本主人和日本客人之间的紧张谈话。当正餐送上来时。她发现并不是她刚才要的那些。

桌上每个人的食物都相同。这是非常令人沮丧的。如果你都不能选择自己的正餐．那你怎么会觉得这是一种享受呢?如果每个人的食物都相同．那菜单还有什么用呢?

在日本，一致性是他们想要的感觉么?当黑兹尔走在京都的寺庙广场上时，看到了小径岔口处的一个标志，上面写着：“寻常小路。”谁会想走普通的小路啊?特殊的、较少人走的路在哪儿呢?选择不寻常的路可能是美国人显而易见的路线，但是在这个例子中它通向寺庙广场。这种寻常小路不是无趣或没有挑战的路．而是意味着它是最适合的好路线。

这些交流促进了我们的实验研究．并且提醒我们生活中总有比我们所知道的更好的路。到目前为止，大多数心理学实验是心理学家在欧洲和美国的中产阶级中进行的。在其他的社会文化环境中。有关如何做人和如何有意义地生活可能会有不同的思想和行为．这些差异会对心理学功能产生影响。这也是我们对合作研究和文化心理学一直保有兴趣的燃料。

Hazel Rose Markua

(斯坦福大学)

Shinobu Kitayama

(密歇根大学)

刘易斯(c．s．L七wis，1952，pp．18一19)指出． “在整个宇宙中有一件事，而且只有一件，那就是我们知道的比我们能从外部观察学到的还要多，”“这就是‘我们自己’。我们，可以这么说，有内在信息；我们知道内情。”当然．有时候我们认为自己知道，但是我们的内在信息是错的。这就是一些看似吸引人的研究所无法避免的结论。

解释我们的行为

你为什么会选择那所学校?你为什么要攻击室友?你为什么会爱上他(她)?有时候我们知道原因。而有时候我们不知道这是为什么。当问到我们为什么会有这样的感觉和表现时．我们会做出看似合理的回答。然而．当原因有点微妙时．我们的自我解释常常是错误的。我们会忽视38

第一编社会思维

84%的参与者预测自己会与其他人合作以共同获益，而实际上只有61%的人做到了(此外，这与他们对其他人的合作比例64%的预测接近。)如果老子所说“知人者智，自知者明”是正确的，那么很明显大多数人是智大于明的。

预测我们的感觉

人生中会有许多重大的决定。其中包括对我们未来感觉的预测。和这个人结婚能一辈子都幸福吗?加入这个行业会有满意的工作吗?这次休假会是一次愉快的经历吗?还是最后结果更可能是离婚、失业和令人失望的假期?

有时候我们知道自己会有怎样的感觉——如果我们考试不及格，在大型比赛中获胜，或用半小时漫步来减轻我们的紧张情绪。我们知道什么会让自己愉快。什么会让自己担忧或感觉无聊。当然有时候，我们可

能错误地预测自己的反应。如果在求职面试时被问起性骚扰的问题，自己会有什么感觉，伍德茨卡和拉弗朗斯(Woodzicka&LaFrance，2002)调查的女性大都回答她们感到愤怒。然而，当实际提问到这样的问题时，女性更多地体验到害怕。“情感预测”的研究显示人们很难预测自己未来情绪的强度和持续时间(Wilson&Gilbert．2003)。人们会错误地预测自己谈过一场浪漫的恋爱、收到礼物、错过选举、赢得比赛和被污辱后的感觉(Gilbert &Ebert，2002；I．oewenstein＆Schkade，1999)。下面还有二些例子：

·向男青年呈现引发性唤起的图片，然后向他们提供一个充满激情的约会情节，在他们约会时要求他们“停止”，他们承认自己可能无法停止。如果他们事先没有看过引发性唤起的图片。他们会否定其性侵犯的可能性。当没有性唤起时，个体会很容易错误地预测一个性唤起的人会如何感觉和行为——这种现象受到性欲强烈时发表爱的宣言，意外受孕，以及真诚地发誓“再也不会那样”的性虐待者的强烈挑战。

·饥饿的购物者会比那些吃完了很多越橘松饼的人有更“当一种感觉存在的时候。他们感到它好像永远不会离开；当它离开了以后，他们感到它好像从未来过：当它再回来时，他们感到它好像从未离开。”

——苏格兰作家、演说家和诗人George MacDonald。

What's Mine's Mine。1 886

多的购买冲动(“那些油炸圈饼会很美味!”) (Gilbert &Wilson．2000)。当饥饿的时候，个体会错误地预测自己对油炸圈饼的食量。当吃饱了以后，个体会错误地预测深夜喝牛奶时再吃个油炸圈饼会很美味。

·只有七分之一偶尔抽烟的人(每天少于一支)预测自己五年内会一直吸烟。但是他们低估了自己对药物成瘾的依赖．大约一半的人会继续吸烟(I．ynch&Ben．nie，1994)。

·人们会高估暖冬、体重减轻、更多的电视频道或更多的休闲时间对自己的积极影响。甚至一些极端的事件。

比如中了国家彩票或意外遭受瘫痪，对长期幸福的影响也会低于多数人的想像。

我们的直觉理论似乎是：我们想要。我们得到。我们快乐。如果这是事实，这一章的字数就会少很多。实际上，吉尔伯特和威尔逊(Gilbert&Wilson，2000)指出。

我们常常“错误地想要得到某些东西”。人们常常想像拥有一个有阳光、海浪和沙滩的田园荒岛假期，但当他们一旦发现“自己多么需要日常生活、智力开发或时尚流行打预测行为，甚至是对自己行为的预测，并不是简单的事，这可能就是这位游客向手相师寻求帮助的原因。

。无论我俄什么．

事情都不奢接我的

方式进-f-i-。她抗羹

越过袁7。”

…？~ ~w’+ ~ ~…~—夂—一’圈2—6控制点

“如果我的头脑可以构想。我的内心拥有信念，我认为我一定能实

现。消除绝望!树立希望!我是重要人物!”

——美国民权活动家杰西·杰克逊。《向华盛顿进军＞。‘1983花了太多钱”——会得到更好的成绩，拥有更好的关系，并且心理更健康(Tangney&others，2004)。

成功的人更可能把挫折看成是一次意外．或者认为，“我需要尝试新的方法。”那些把失败看成是可控制的人寿保险销售代表(“虽然很困难，但是经过坚持我会做好”)会卖掉更多保险。与其更悲观的同事相比。他们中可能只有一半会在第一年中放弃(Seligman&Sehulman，1986)。

在大学游泳队队员中．那些有乐观的“解释风格”的人比悲观的人更可能比预期表现得还要好(Seligman＆others，1990)。就像罗马诗人维吉尔(Virgil)在《埃涅阿斯记》“直面你的局限性吧。毫无疑问它们是属于你的。”

——作家Richard Bach．Illusions：Adrentures D，a Reluctant Messiah。1 977似e聊卿中说的， “他们能是因为他们认为自己有能力。”

习得性无助与自我决定

对具有控制感的好处的研究也同样出现在动物研究中。被关人笼内而无法逃避电击的狗，会习得一种无助感。之后这些狗就算处在其他可以逃避惩罚的条件下也只会被动地畏缩。狗如果学会了自我控制(成功地逃避开第一次电击)，会更容易适应新的情境。研究者马丁·塞利格曼(Seligman。1975。1991)指出这种习得性无助(1eamed helplessness)在人类情境中也有类似之处。例如．抑郁或苦恼的人变得被动是因为他们自己的努力没有任何作用。无助的狗和抑郁的人都遭遇了意志瘫痪，被

动顺从．甚至死气沉沉的冷漠(图2—7)。

在此我们想说明有些机构——不管是恶毒的。比如集中营，还是慈善的，比如医院——如何令人失掉人性。在医院里，所谓的“好病人”是不按铃，不问问题，不努力控制将要发生的问题的病人(1['aylor，1979)。这样的被动配合可能对医院的效益有好处，但是却不利于人的健康和生存。对你做的事和别人对你做的事失去控制可能会演变成令人不愉快的压力事件(】?omedeau&Rodin，1986)。很多疾病与无助的感觉都与选择性减少有关。这可能就是在集中营和疗养院的病人会快速衰老和死去的原因。医院里那些通过训练认为自己可以控制压力的病人只需要较少的止疼药和镇静剂，并且较少表现焦虑(I．anger＆others，1975)。

兰格和罗丁(I．anger＆Rodin。1976)证实了个人控制的重要性．主要就是用两种方法中的一种训练一家高价的康涅狄格疗养院的老年病人。一组慈善的看护者强调“我们的职责是让你们为这个家感到自豪和幸福。”他们给被动的病人以正常的、好意的、有同情心的照料。三周以后，多数自我报告或由研究者和护士评价为更加虚弱。兰格和罗丁另外一种训练方法则促进了个人的控制，它强调选择的机会、影响疗养院政策的可能性和看护者的责任：“让你过任何想要的生活。”这些病人可以做些小决定和履行一定的责任。在接下来的三周里，这个组93%的病人表现出机敏、活力和快乐。

图2—7习得性无助

当动物和人经历无法控制的有害事件时，他们就会习得一种被动和无助感。

第一组的经验与87岁的心理学家詹姆斯·麦凯(MacKay。1980)的经

历很类似：

去年夏天我变成了一个微不足道的人。我妻子的膝盖患有关节炎。而在那个时候。我的腿断了。我们来到一个疗养院。那儿只有疗没有养。医生和护士长做所有的决定；我们仅仅是有生命的物体。感谢上帝那段时间只有两周——疗养院的护士受到了很好的训练并且非常富有同情心；我认为那的确是城里最好的疗养院。但是我们从进入到离开都是微不足道的人。

研究证明。促进个人控制系统确实可以真正地增强个体的健康和幸福(Deci&Ryan，1987)。

·对环境有一定控制权的囚犯——可以移动椅子，控制电视。并且开关电灯——会较少体验压力，较少出现健康问题，并且较少有故意破坏的行为(Ruback＆others，1986；Wener＆others，1987)。

·给工人完成任务的回旋余地和让他们拥有一些决定权可以改善并重振士气(Miller·＆Monge，1986)。

·和你一起住的人如果可以自己选择早餐吃什么．什么时候去看电影。晚睡还是早起．那他们可能活得更久并一定会更快乐(T'imko&Moos．1989)。

·庇护所里无家可归的居民很少可以选择吃饭和睡觉的时间，更谈不上控制自己的隐私权．所以在寻找住处和工作时更可能产生被动和无助感(Bum，1992)。

个人控制：西班牙现代的瓦伦西亚监狱里那些行为表现好的犯人可以得到进入课堂、参加体育运动和享受文化娱乐的机会。工作所赚的薪水可以存入信用账户，还可以换额外的餐点。

像自由和自我决定这样的好东西人们会嫌多吗?

Swarthmore大学的心理学家施瓦茨(Schwartz，2000，2004)声称个人主义的现代文化确实存在“过度的自由”，反而导致人们生活满意度下降和临床抑郁症的增多。过多的选择可能会导致无所适从．或像施瓦茨所说的“自由的专制”。在从30种果酱和巧克力中做出选择后，人们表示其选择的满意度比那些从6种物品中做出选择的人的满意度低(1yengar&Leppel’，2000)。更多的选择可能会带来信息超载，也带来更多后悔的机会。

在其他实验中，人们对无法反悔的选择(比如“最后大甩卖”中的选择决定)的满意度比对可以反悔的选择(当允许退款和更换时)的满意度要高。可笑的是，人们似乎喜欢和愿意为推翻这种选择的自由而付出代价。尽管这种自由“可能会让你产生不满意” (Gilbert＆Ebert．2002)。拥有一些无法反悔的事会让人们心理感觉好一点。

该原则可能有利于解释一种奇怪的社会现象(Myers．2000a)：国家调查数据显示，过去人们对无法反悔的婚姻表示了更高的满意度(“一次性成交”)。现在，尽管人们有了更多的婚姻自由，人们却对他们拥有的婚姻表现出较低的满意度。

总结反思：尽管自由会走向极端．但个人控制总的说来还是有利于人的身心健康。心理学对知觉到的自我控制的研究是相对较新的，但是对其影响我们的生活和实现我们的潜能的强调却是一贯的。阿尔杰(Horatio Alger)的书“速玲我的信心带耒了真正的推避。”

信心和自我效能感会因成功而增强。

资料来源：Copyright@。the New 1Yorker-Collection，1 983．Ed．ward Koren．form eartoonbank．eom．All Rights Reserved．44 第一编社会思维

中“你能做好”的主题就是他一直坚持的思想。我们在诺曼．皮尔(Normen vineent Peale)写于20世纪50年代的畅销书《积极思维的力量》(The power矿Postive Thinking)(“如果你用积极的方式思考，你会得到积极的结果。这是显而易见的事实。”)中发现了这种思想。我们在很多力劝人们以积极的心态取得成功的自助书和录像中也发现了这种思想。

自我控制的研究为我们的传统美德比如坚定不移带来更多的信心和希望。但是班杜拉强调自我说服(“我认为我能，我认为我能”)或有意地吹捧(“你太令人惊讶了!”)不能从根本上增强个体的自我效能感。自我效能的主要来源是对成功的体验。如果你在减肥、戒烟或提高学习成绩方面．通过努力获得了成功。你的自我效能感就会增强。一个由鲍迈斯特(2003)领导的研究小组主张，“仅仅为他们是他们自己而称赞所有的孩子．简直是在使赞扬贬值。”有利于增强个体自尊的赞美会更好，“认可好的表现……当个体行为表现较好时，自尊因受到鼓励而增强，仅其结果就会强化好的行为并使之加以改善。那些结果同时也有益于个体的幸福和社会的进步。”

小 结

很多研究表明了效能感和控制感的好处。相信自己有能力和效率的人以及那些内控的人．比那些习得性无助和悲观绝望的人会应对得更好。并取得更大的成就。

自 尊

自尊(self二esteem)——我们全面的自我评价——是我们所有的自我图式和可能的自我的总和吗?如果我们把自己看做是有魅力的、强壮的、聪明的，并且命中注定会是富有的和被人爱的，我们就会有高自尊吗?这就是心理学家们做的假设。根据这个假设他们提出，要使人对自己的感觉更好，就要让他们感觉自己更有魅力、更强壮、更聪明等等。特别是克罗克和沃尔夫((：rocker＆Wolfe．2001)主张，那些特殊领域对人们的自尊非常重要。“一个人的自尊可能取决于学校中的良好表现和外表的魅力．而另一个人的自尊可能取决于为上帝所爱和遵守道德标准。”因而，第一个人感觉自己很聪明很漂亮时会有较高的自尊，而第二个人则在感到自己很有道德时才会有较高温弗里想像中的可能性自我，包括不要超重的自我、富有的自我和健康的自我，这激励她努力工作来追求自己想要的生活。(见彩插)的自尊。

但是布朗和达顿(Brown＆Dutton，1994．)主张，这种“自下而上”的自尊观点并不全面。他们认为因果的箭头可能是相反的。以综合的方式评价自己的个体——那些高自尊的个体——更可能进一步评价自己的外表、能力和其他方面。他们更像是初为父母之人，爱他们的孩子，喜欢孩子的手指、脚趾和头发。 (父母并不是先评价自己孩子的手指或脚趾，然后才决定如何从整体上评价孩子。)为了证实他们关于整体自尊影响特殊自我感的观点(“自上而下”)，布朗和达顿给华盛顿大学的学生介绍了一种假设的品质，叫做“综合能力”。(他们给学生呈现三个单词——如“汽车(cal'·)”、“游泳(swimming)”、“榜样(cue)”——并要求他们想一个能联结这三个词的词。提示：这个词以p开头。)当告诉学生这种能力非常重要时，高自尊的人会比被告知这种能力没什么用时更可能报告他们有这个能力。看起来，在综合方面对自己感觉良好的人，在其特殊的自我图式(“我具有综合能力”)和可能性自我上会发出玫瑰色光芒。

自尊动机

动机引擎(motivational engine)驱动着我们的认知机器(【)unning，1999；Kunda，1990)。面对失败．高自尊的人会认为他人也和自己一样失败，并夸大自己相对于他人的优越性，以维持自己的自我价值(Agostinelli＆oth-

er8。1992：Brown&Gallagher，1992)。在失败之后人们的生理唤醒水平越高．他们越容易以自我保护式的归因来为失败申辩(Brown＆Rogers．1991)。我们决不只是冷冰冰的信息加工机器。

据佐治亚大学的特瑟(1"esser，1988)报告，“维持自尊”的动机可以预测许多有趣的发现。例如兄弟姐妹之间的摩擦。你是否拥有一个与你年龄相近的同性兄弟或姐妹?如果是的话．人们很可能会在你们成长的过程中对你们互相比较。特瑟推测，如果人们对你们俩中的一个人评价更高，就会促使另一个人以某种维持自尊的方式行事。

(特瑟认为拥有一个特别能干的弟弟或妹妹的人，其自尊受到的威胁是最严重的)。因此，那些拥有一个相当能干的弟弟的人总能回忆起兄弟之间的相处不佳：而那些和弟弟能力不相上下的人，反而往往想不起来自己和兄弟之间有什么摩擦。

自尊的威胁也可能发生于朋友之间，因为朋友的成功可能比陌生人的成功更有威胁(Zuekerman＆Jost．2001)。它同样可以在夫妻之间发生。尽管夫妻之间具有深厚的共同利益，但相同的事业目标仍然会使他们产生紧张和嫉妒((：lark&Bennett，1992)。类似地，人们最嫉妒那些既是同行里的佼佼者又是情敌的人(I)eSteno＆Sa．10vey，1996)。

维持或增强自尊动机的意义是什么呢?利里(Mark Leary，1998，

1999)认为，我们的自尊感犹如汽车上的

油量指示灯。正如我们先前注意到的，人际关系对我们的生存和发展具有导向意义。因此，当我们遭遇威胁性的社会拒绝时，自尊指示灯会警告我们，以促使我们更敏锐地觉察他人对我们的期望。研究证实社会拒绝会降低我们的自尊，同时增强我们渴望被接受的意愿。当我们被藐视或抛弃时，我们感到自己缺乏魅力，能力不足。这种痛苦如同驾驶舱里闪烁的指示灯一样。会驱使我们通过行动来发展自我，并在其他地方寻求社会接纳和认同。

自尊的阴暗面

低自尊的人在抑郁、滥用毒品和各种形式的行为过失方面面lI缶更多的风险。高自尊则有利于培养主动、乐观和愉快的感觉(Baumeister-＆others，2003)。而那些在“很小的年龄”就开始性活动的男孩子倾向于有比平均值更高的自尊。道斯(Dawes，1994，1998)指出，那些黑帮头目、极端种族主义者和恐怖主义者也同样具有更高的自尊。

当发现自己高傲的自尊受到威胁时，人们常常会以打压他人的方式来应对，有时甚至是以暴力的方式反应。一个心高气傲的孩子，如果又遭到社会性拒绝的威胁和挫折，那将是相当危险的。在一项实验中，希瑟顿等人(}teatherton&Vohs，2000)以在能力测验中的失败性来威胁一组大学生，而另一控制组则不受此威胁。结果．只有那些高自尊的人在面对威胁时会表现出明显的敌意(图2—8)。

在同一个家庭的兄弟姐妹之

间，如果弟弟或妹妹很能干，

刚哥哥岢姻媚酌白苴小静全罟

条件

图2—8当高傲的自尊受到挑战时

当感觉受到威胁时，只有高自尊的人会变得非常敌对——骄傲、粗鲁而且不友好。

资料来源：FFom}teatherton【&Vohs，2000．在另一个实验中．布什曼和鲍迈斯特(Bushman＆Baumeister．1998)让540名大学生志愿者分别书写一段话，并由另一个学生对他们进行夸奖(“好文章!”)或做出讽刺性的评价(“这是我所见过的最烂的文章”)。然后让那些文章作者们和其他学生一起玩一个反应时的游戏。

当某个人的对手失败时．该作者就可以用任意强度和任意时间长度的噪音来攻击该对手。在文章受到批评后，那些自尊最强的人——同意“自恋的”陈述比如“我比其他人更有能力”——“具有异常的攻击性。”他们使用噪音折磨的时间长度是普通自尊者的3倍。受伤的自尊心引发了报复性行为。

鲍迈斯特(1996)说， “那些满怀热情地倡导自尊运动的主张基本上不是幻想就是胡说八道。”他自称“发表的有关自尊的研究可能比任何人都多”。“自尊的影响是微小的，有限的，而且并不都是好的。”他指出，高自尊的人常常是令人讨厌的。而且常常喜欢插嘴打断别人．他们喜欢对人评头论足，而不是与人交谈(与那些害羞、谦虚、不爱出风头的低自尊的人相比)。“我的结论是，自制远远比自尊更有价值。”

那么，那些常常做坏事的自我膨胀的人。是否是在掩饰他们的内在不安全感和低自尊呢?那些过分自信和自恋的人，是不是在用一个夸大

自我的面具来掩盖其弱小的自我呢?许多研究者都试图要找到包藏在这种外壳里的低自尊。然而，通过对欺诈者、黑帮成员、种族灭绝的独裁者和令人讨厌的自恋者的研究，并没有发现相关的证据。鲍迈斯特和他的合著者(2003)指出，“希特勒具有非常高的自尊。”

道斯(1994)总结说，　“隐蔽的自尊缺乏是新世纪心理学家的以太。以太曾经被认为是布满整个空间的光波媒介。经证实它是无法探测到的，而且以太的概念随着爱因斯坦相对论的引入而被放弃了。认为隐蔽的低自尊是万恶之源的信念甚至更加荒谬，所有现有的证据都和它矛盾。”

高自尊的阴暗面也存在于压力中．同时也发现低自尊的人在各种临床问题面前表现得更加脆弱．这些问题包括焦虑，孤独，饮食障碍。当感觉很糟糕或受到威胁时，他们更倾向于透过有色眼镜来看待一切——注意并记住别人最坏的行为并认为伴侣不爱自己(Murray＆others，1998，2002；Ybarra，1999)。

萨米瓦利(Christina　Salmivalli)和她在芬兰特基大学的同事(1999)进一步指出，黑帮成员表现出的是一种自卫式的夸大自我的自尊模式。那些具有“真正自尊”的人，即那些无需通过寻求成为注意焦点或被批评激怒后才能明确感到具有自我价值的人。会更经常地去保护暴力行为中的受害者。当确信自己感觉很好的时候，我们的自我防御意识会降低(Epstein＆Feist，1988；Jordan&others，2003)。我们也不会那么脸皮薄和好评论，不会去吹捧那些喜欢我们的人或指责不喜欢我们的人(Baumgardner＆others，1989)。

和自尊脆弱的人相比，把自尊更多地建立在良好的自我感觉而不是分数、外貌、金钱或别人的赞美的基础上的自尊感明确的人，会一直感

到状态良好(Kemis，2003；Sehimel＆others，2001)。克罗克及其同事(Crocker&others，2002，2003，2004)对密歇根大学的学生进行的研究证实了这一点。与自尊建立在如个人品质这样的内部因素的人相比，自尊主要建立在外部因素基础上的自我价值感脆弱者会经历更多的压力、愤怒、人际关系问题、吸毒酗酒以及饮食障碍。克罗克和帕克(Crocker ＆Lorar Park，2004)指出，具有讽刺意味的是。那些试图通过变漂亮、富有或受人欢迎来寻求自尊的人。对真正有利于提高生活质量的东西却视而不见。进一步讲。如果良好的自我感觉是我们的目标，我们就不会不把批评放在心上，我们会更加倾向于去批评别人而不是对他们倾注感情．更加倾向于在压力下追求成功而不是仅仅在行动中获得快乐。

克罗克和帕克指出，时间久了，如此寻求自尊并不能满足去甚，去奢，去泰”(译者注：“所以明智的人去除过份．去除奢华，去除骄纵。”．英文原文是At no time in the world will a man who is sane Ovel。reach himself．Over-spend himself．Over．rate himself．)是正确的，那我们多数人都不太明智。在多数主观的和社会赞许性方面，大部分人都觉得自己比平均水平要高。和总体水平相比，大多数人都认为自己道德水平更高，更胜任自己的工作，更友善，更聪明，更英俊，更没有偏见，更健康，甚至更具洞察力并且在自我评价时电更为客观(见“聚焦：自我服务偏见——如何爱自己?让我们看看都有哪些方面”)。

似乎每一个群体，都像加里森·基勒的小说《沃伯根湖》一样。“所有妇女都很强壮，所有男子都很英俊，所有孩子都比平均水平要好。”也许造成这种乐观主义的一个原因是：虽然12%的人觉得自己比实际年龄要老，但远田

多于此的人(66%)都觉得自己比实际年龄要年轻(jDublw Opinion，1984)。这上面的一切让人想起弗洛伊德的一个笑话：一个丈夫对妻子说："如果咱们俩中的一个先去世，我想我会搬到巴黎去住。"

相对于客观行为维度(如"守时的")，主观行为维度(如"有教养的")会引发更强烈的自我服务偏见。学生们在"品德"方面比在"智力"方面更可能把自己评为优秀的(Allision&others，1989；Van I．．ange，1991)。而绝大多数社区居民也认为自己比周围的多数人更"关心"环境，饥饿和其他社会问题，虽然他们并不认为在这些问题上自己比别人干得更多．花的时间或金钱更多(White＆Pious，1995)。教育无法消除这种自我服务偏见；甚至社会心理学家们也会暴露出这种自我服务偏见，他们认为自己比其他大多数社会心理学家更道德(Van Imnge&oth．戴夫·巴里(Dage Barry，1998)指出，"无论年龄、性别、信仰、经济地位或种族有多么不同，有一件东西是所有人都有的，那就是在每个人的内心深处都相信，我们比普通人要强。"我们也相信我们在多数主观的和令人向往的特质上强于一般人．自我服务偏见体现在以下几方面：

·伦理道德。大多数生意人认为自己比一般生意人更道德(Baumhart，1968；Brenner&Molander·，1977)。

一个全国性调查有这样一道题目："在一个百分制的量表上，你会给自己的道德和价值打多少分?"50%的人给自己打分在90分或90分以上。只有1l%的人给自己打分在74或74以下(bten，1997)。

·工作能力。90%的商务经理对自己的成就评价超过对其普通同事的评价(I"reneh，1968)。在澳大利亚，86%的人对自己工作业绩的评价高于平均水平，只有l%的人评价自己低于平均水平(}leader＆Wearing，1987)。大多数外科医生认为自己患者的死亡率要低于平均水平

(Gawande，2002)。

·优点。在荷兰，大部分高中生认为自己比普通高中生更诚实，更有恒心，更有独创性，更友善且更可靠(}|oorens，1993，1995)。

·驾驶技术。多数司机——甚至大部分曾因车祸而住院的司机——都认为自己比一般司机驾车更安全且更熟练(Guefin，1994；McKenna＆Myers，1997；Sven-

8011，1981)o

·聪明才智。大部分人觉得自己比周围的普通人更聪明，更英俊，更没有偏见(Public研)inion，1984．；Wylie，1979)。当有人超过自己时，人们则倾向于把对方看成天才。

·忍耐度。在1997年的盖洛普民意测验(Gallup Poll)中，只有14%的美国白人在黑人歧视程度的lO点量表(O分到lO分)上打分达到或超过5。可是在给其他白人打分时。．44%的白人的分值达到或超过5。

·赡养父母。多数成年人认为自己对年迈父母的赡养比自己的兄弟姐妹们多(kmer＆others，1991)。

·健康。洛杉矶居民认为自己比大多数邻居更健康．而多数大学生认为他们将比保险公司预测的死亡年龄多活十年左右(Iarwood，1978；C．R．Snyder，1978)。

·洞察力。我们假定，他人的语言和行为能够体现他们的本质。我们私下的想法也是如此。因此。我们中的大多数人都认为我们比别人更了解我们自己。我们也认为比起别人来，我们更了解自己(】?ronin&others，2001)。很少有大学生会认为自己比别人更天真或更傻，

但他们会认为别人要比他们傻得多(I．evine，2003)。

·摆脱偏见。人们往往认为他们比其他人更不容易受偏见的影响(Provine&others，2002')。他们甚至认为自己比多数人更不容易产生自我服务偏见。

乐观主义在增强个体自我效能感，促进健康和安宁方面确实比悲观主义强得多(Armor＆。Taylor，1996；Segerstrom．2001)。作为天生的乐天派，大多数人相信自己在未来生活的各个方面都会更幸福——这种信念的确有助于营造当前的快乐心态(Robinson＆Ryff。1999)。

向于不做充分的准备。和他们能力相当但更焦虑的同伴们．则因为担心在未来的考试中失败而会加倍努力地学习．最后通常会获得较高的成绩(Goodhart，1986；Norem＆Contor，1986；Showers＆Ruben，1987)。

警世语：要想在学校里获得成功和出类拔萃。既需要足够的乐观精神以支撑希望。同时也需要足够的悲观心态以激起对利害的关注。

“主啊，请赐予我们宁静以坦对无奈，请赐予我们勇气以革除痼疾，请赐予我们智慧以明辨是非。” 虚假普遍性和虚假独特性——Reinhold Niebuhr，The Serenil!y Prayer，1 94318～19岁的美国青少年中有一半人想到自己“在一定程度上”或“非常”有可能富有时都会感到振奋(一种随着年龄增长而信奉者越来越少的信念)。然而少量的现实主义——或者如朱莉·诺雷姆(Julie NoremlJ所称的“防御性悲观主义”——可以把我们从盲目乐观的危险中拯救出来。那些高估自己学习能力的大学新生经常会体验到自尊心和幸福感受挫的痛苦(1lobins&Beer·，2001)。防御性的

悲观主义者会预见问题的发生并且促使自己进行有效地应对。正如一句中国成语所说，“居安思危”。自我怀疑则可以激励学生的学习动机，而多数学生——尤其是那些认为自己注定低分的学生——在考试来临时都显示出过分的乐观(Prohaska，1994；Sparrell＆Shrauger。1984．)。

(这种虚幻的乐观常常随着考试成绩公布日期的接近而消退——‘l'ayoI‘＆Shepperd，1998。)那些过分自信的学生倾为了进一步增强我们的自我形象，我们常常表现出这样一种奇怪的倾向：过分高估或低估他人会像我们一样思考和行事。在观点方面，我们过高地估计别人对我们观点的赞成度以支持自己的立场，这种现象被称为虚假普遍性效应(false consensus effect) (Kruenger&Clement，1994；Marks＆Miller，1987；Mullen&Goethals，1990)。

如果我们赞成加拿大全民公决或是支持新西兰国家党．我们会满怀希望地以为别人也持同样的观点(Babad＆oth．Ors，1992；Koestner-，1993)。好像我们对世界的理解就是一种常识。

如果我们行为不佳或是在任务中失败．我们可能会认为这些失误是正常的，以让自己安心。当某个人对别人说谎之后，他便开始觉得其他人也是不诚实的(Sagarin&others，1998)。他会觉得其他人也像他那样思考和行事：“我是说谎了，可别人不也都如此吗?”如果我们隐瞒个人盲目乐观：大多数夫妇都憧憬

着能与爱人白头偕老，实际

上，在个人主义文化中，半数

的婚姻以失败而告终。

自我服务偏见

例子

虚假的普遍性和独特性 ，

我知道多数人都和我一样相信全球变暖会威胁到我们的未来

力(Dunning，1995)。我们寻求自我证实，渴望验证自我概念(Sanitioso&others，1990；Swann，1996，1997)。

我们寻求自我确认，尤其希望能提升自我形象(Sedikides，1993)。自尊的动机也促进了自利偏差的出现。

自我效能和自我服务偏见的反思

许多读者肯定会觉得，自我服务偏见或者给人们带来沮丧苦恼感，或者让人觉得自己能力很高。的确。当那些带有自我服务偏见的个体面对在成就、吸引力或技能方面高其一筹的人时，会有自卑感。而且，并不是每个人都持有自我服务偏见。确实有一些人正承受着低自尊的痛苦。

在实验中，自尊刚受到打击的人(例如被告知在智力测验中的成绩很差)，更容易去贬低他人(Beaureguard&Dunning，1998)。自我(ego)刚受到创伤的人相对于自我刚被提升的人会更倾向于用自我服务来解释成功和失败(McCarrey&others，1982)。因此自尊受到威胁后，可能会激活自我保护性的防御机制。当个体感到自己不被肯定时，他们会使用自夸、推脱和贬低他人等方式来肯定自己。更普遍的是，看不起自己的人也倾向于会对他人的怠慢作出过激的反应。其实他们感受到的拒绝并不存在．而只是因为他们惯于责备别人(Murray&others，2002；Wills，1981)。取笑别人的人其实和被取笑者一样可笑。

高自尊和自我服务偏见总是形影不离。那些在自尊测验中得高分的人，即那些用好话来评价自己的人，在解释自己的成功和失败时，在评估其所在的团队时．在拿自己第2章社会中的自我 53

圈2—9自我服务偏见如何

起作用

资料来源：Copyright@‘Fhe New Yorker Collection 1996．Mike 1'wohy．from eartoonbank．com．All Rights Reserved． 一和别人相比时。同样会用好话来评价自己(Brown。1986；Brown＆others，1988；Schlenker’＆others，1990)。

自我服务偏见的适应性

自尊有其阴暗的一面也有其光明的一面。当好的一面出现时，相比于低自尊的人而言．高自尊的人往往更能尽情享受并保持这种良好的感觉(Wood&others，2003)。即使是错觉性的自我提升也是与许多心理健康指标联系在一起的。谢莉·泰勒和她的同事(1'aylor&oth．“玩在我们已达成共识：咱们丹支绝无腐败乏事。

腐败只会发生在其他地方。”

在群体内的自我服务式吹捧会变得非常危险。

资料来源：Copyright⑥The New Yorker Collection，1983，Dana Fradon．from cartoonbank．com．All Rights Reserved．这种盲目乐观常常是失败的先兆。如果那些炒股者或房地产商直觉认为自己的生意要比对手们强．他们就可能会受到严重的挫败。甚至17世纪的经济学家亚当·斯密。一个人类经济理性的捍卫者．也预见到人们将高估他们盈利

的机会。这种“对他们自己产品的荒谬假设”，来自“多数人对自己能力的自负的幻想”(Spiegel，1971，p．243)。

人们带着赞许性的偏见来看待自己和他们的群体，这种观点当然不是最新的——在古希腊悲剧中，狂妄和傲慢已被描述为悲剧性的缺陷。正如我们实验中的实验者们一样，那些希腊悲剧人物并非有意地作恶；他们只是把自己看得太高了。在文学作品中。傲慢的危害同样被一遍遍地描述。在神学中。傲慢一向居于七宗罪之首。

如果把傲慢归属于自我服务偏见．那谦虚呢?是对自己的轻视吗?或者，如果没有自我服务偏见。我们也会肯定和接受自己吗?按英国学者作家刘易斯(C．S．Lewis)的说法，英俊的人觉得自己丑陋，聪明人觉得自己傻，这并非谦虚。虚伪的谦逊其实是为了掩饰个体认为自己真的优于众人的想法。【James Friedr4eh(1996)报告，大多数人都认为，个体在“不确信自己比一般人更好”时，就要比一般人更有自知之明!】真正的谦卑，与其说是虚伪的谦逊，还不如说是不太在意自己。它一方面让人们为自己的专长而欣喜，另一方面也实事求是地认可到他人的专长。

小 结

与“多数人可能都遭受低自尊和自卑感的折磨”的假设相反．研究者们发现多数人都表现出自我服务偏见。在实验和日常生活中都可以发现。人们总是在失败的时候怨天尤人而在成功时安享荣誉。我们在一些主观性和盲目赞许性的特征和能力方面。往往认为自己比一般人要好。过分相信自己。使我们显现出对未来的盲目乐观。我们还容易高估自己观点和弱点的普遍性(虚假普遍性)，同时低估自己能力和品德的普遍性(虚假独特性)。这些感知在一定程度上来自我们“维持和增强自尊”的动机．这一动机有利于我们抵制抑郁．但却会引起错误评价和群体冲突。

自我展示

我们人类似乎不仅以自我美化的方式来认识自己，也同样以受赞许的方式来向他人展示自己。那么．我们的“印象管理”策略是如何把我们引向虚假的谦逊或自挫行为的呢?

现在我们已经看到。自我位于我们社会世界的中心．自尊和自我效能确实带来一些益处，而自我服务性的傲慢却使自我评价出现偏差。也许你会问：那些美化自我的对外展示都是真实的吗?人们当众说出的话．是他们的真实感受吗?还是。人们即使在怀疑自我的时候也会装出一副积极的面容?

虚伪的谦逊

确实有证据表明，人们对外展示的自我和他们的自我感觉是不同的。最明显的例子不是虚伪的傲慢。而是虚伪的谦逊。也许你现在已经想到一些人们自谦而不是自夸的例子了。这种自我贬低是一种很巧妙的自我服务。因为它很像安抚心灵的定心丸。一句“我太笨了”可能会引发身边的朋友安抚说： “你做得很好!”甚至像“我多希望我没这么丑”这样的评论，至少也会引发“那有什么。我认识不少人，可比你丑得多”这样的安慰。

人们之所以贬低自己，夸奖他人，还有另一个原因。

想想那些在大赛前称赞对手实力的教练。这些教练说的是心里话吗?当教练们公开夸奖对手时．他们展现出一种谦·在那些关系到自我形象的困难任务中并不尽全力(Hormuth，1986；Pyszezynski＆Greenberg，1987；Riggs，1992；7ruiner＆Pratkanis，1993)[在败给几个年轻对手之后，网球巨星纳夫拉蒂洛娃承认，她“在比赛时不敢尽全

力……唯恐发现自己虽尽全力仍被击败，因为一旦如此，就证明我完了。” (Frankel&Sny—der。1987)]

印象管理

自我服务偏见、虚伪的谦逊和自我妨碍都揭示出个体十分在意自我形象。在不同程度上，我们始终在管理自己给他人营造的印象。无论我们是引人注意、胁迫他人还是表现出无助的样子，作为一种社会性动物，我们总是在向周围的观众表演。

自我展示(self-presentation)是指我们想要向外在的观众(别人)和内在的观众(自己)展现一种受赞许的形象。我们致力于管理自己营造的形象。我们通过推脱、辩护和道歉等方式来支撑我们的自尊并检验我们的自我形象(Schlenker&Weigold，1992)。在熟悉的环境里，这些并不需要意识参与就能发生。而在不熟悉的环境里，例如我们想给宴会上的某个人留下印象或是在和异性聊天时，我们都能确切地意识到我们正在为自己营造印象，所以就不会像和熟识的老朋友在一起时那样谦逊了(kary&oth．ers．1994；’Yice＆others，1995)。当我们准备给自己拍照时，我们可能还会特意到镜子前试试各种不同的表情。

出于我们对自我展示的关心，毫无疑问，当失败可能会使人们看起来很糟时，人们就会采取自我妨碍的方式嗯，我今天诿栽哪个呢?”

(Arkin&Baumgardner，1985)。例如，人们冒着健康的风险接受致癌射线的射入以至于皮肤出现皱纹；变得食欲不振；屈从于同伴压力而去吸烟、酗酒和吸毒(L—eary＆others，1994)。当然，当人们的自我恭维，在一些明察秋毫的专家面前被揭穿时。人们会表现得更谦逊一些(Arkin＆others，1980；Riess＆others，198l；Weary＆others，1982)。当史密斯教授把她的工作展示给同行时，显然不像展示给学生

时那么自信。

对某些人而言，有意识地自我展示也许是一种生活方式。他们不断地监控自己的行为，注意他人的反应。校正自己的社会行为以达到社会赞许性效果。那些在自我监控(self-．monitoring)倾向量表上得分很高的人(这些人往往赞成“我倾向于成为人们希望的样子”)表现得像社会中的变色龙——他们不断根据周围环境来调整自己的行为(Snyder，1987；Gangestad&Synder，2000)。为了让自己的行为和环境合拍．他们很可能会支持一些其实他们并不想赞成的观点(Zanna＆Olson，1982)。由于总是意识到他人的存在，所以他们很少会依据自己的态度而行动。

对于高自我监控者而言，个人态度是为其社会调节功能服务的。它可以帮助这些人适应新工作、角色和人际关系。

那些自我监控性差的人则很少关心别人是怎么想的。

他们更多地受其内在的指引，从而更多地按照自己的感觉和信念来说话做事(McCann&Hancock，1983)。如果要他们列举一下对同性恋伴侣的看法。他们会怎么想就怎么说，而毫不顾及听众的感受(Klein&others，待发表)。

我们大多数人则处于行骗专家式的高自我监控和榆木疙瘩式的低自我监控这两个极端之间。

“有的人对舆论不置一顾；有的人则对之万分恐惧。因为对他们来说，舆论总是一种独断专横的东西。”

——伯特兰·罗素．《幸福之路)。‘1930展现自己以给人留下赞许性的印象真是一件很微妙的事。人们希望自己被看成是有才华的，同时又

是谦逊和诚实的(Carlston＆Shovar，1983)。谦逊可以营造良好的印象，无故地夸耀则恰恰相反。这样，虚伪的谦逊现象：我们表现出的自尊常常要弱于我们私下感到的自尊(Miller ＆Schlenker，1985)。但当我们的确做得很好时．过分谦逊(“我是做得不错，但这不算什么”)反而会给人留下故作谦虚的印象。营造一个既谦逊又有才华的好印象，这确58
第一编社会思维

群体特性：在亚洲国家，自我展示会受到抑制。孩子们需要学会让自己和群体保持一致。

“要是美国人在球场上脑袋被棒球击中了，他会提起诉讼：要是日本人的话，他会说：“真荣幸。这是我的错。我本不该站在那儿的。”

——日本律师协会官员Koji Yanase，这样解释“为什么全日本的律师数目只有华盛顿大区的律师数目的一半”。

NewsWeek，February 26。1 996．实需要一定的社会技能。

在一些以自制为美德的文化中，如中国和日本，人们更多地展现出谦逊和自制性的乐观(Brown&Kobayashi，2003：}teine&others，2000．2002；Yik＆others，1998)。在中国和日本，人们较少表现出自我服务偏见。

孩子们要学会如何与别人分享成功的荣誉并勇于承担失败的责任。“当我失败时，那是我的错，不是集体的错”

(Anderson．1999)。在西方国家，孩子们则要学会在成功时感到骄傲而在失败时归因于环境。据菲利普·津巴多(Zimbardo，1993)报告，其结果是不爱出风头的日本人，更谦逊和害羞了。

世界各地的人．尽管在自我展现方面互不相同，但在各自心里却都在自我美化(Brown，2003)。在荷兰的高中生和大学生中，在比利时的篮球运动员中，在印度的印度教徒中，在日本的大学生和司机中，在以色列和新加坡的学龄儿童中，在澳大利亚的学生和工人中，在中国大陆的学生中，在中国香港的学生和体育撰稿人中，以及法国各年龄的人群中。都发现了人们的自我服务偏见(分别见Brown&Kobayashi，2002，2003；Codol，1976：de Vries&van Knippenberg，1987；Falbo＆others，1997；Feather，1983；Hagiwara，1983；Hallahan&others，1997；Jain，1990；IJebrand＆others，1986；I—efebvre，1 979：Murphy．Berman&Sharma，1986；Ruzzene＆Noller，1986：Sedikides&others，2003；Yik&others，1998)。

作为社会性动物．我们调整自己的言语和行为以适应我们的观众。我们在不同程度上监控自己；我们对自己的表现加以注意．不断调整它以创造一个我们所希望的形象。这种印象管理的策略可以用来解释虚伪谦逊的案例，在这些案例中，人们贬低自己，恭维未来的对手，或是当众感谢他人而私下里却把荣誉归于自己。有时人们甚至会以自挫行为来实现自我妨碍，用以为失败提供借口，从而保护自尊。

个人后记：傲慢的危险与积极思维的力量——一对相反的事实

自我效能感可以鼓励我们在逆境中也不要轻言放弃，即使一开始就失败了也要坚持下去，全力奋斗而不要因为怀疑自己而过于分心。高自尊也具有类似的适应性意义。

当我们相信自己的美好未来时，我们就不容易沉沦，同时也有利于我们的成功。

那些有关盲目乐观以及其他形式的自我服务偏见的事实，提醒我们

自我效能感无法解释自我在社会世界中的全部问题。要是积极思维就能够挽回一切的话，那么如果我们婚姻不和、贫困或是消沉时．我们就只能责怪自己了：“真不害臊!要是我们多努力一些．老实一些，不那么愚蠢的话．哪会这样啊!”却没有考虑到困难常常来自社会环境中的不可抗拒的力量，这使我们不但责怪别人甚至苛责自己。生活中最了不起的成就，和最让人沮丧的挫折．都来自对自己高标准的预期。

这一对相反的事实——自我效能感和自我服务偏见——使我们想起300年前法国数学家、哲学家帕斯卡尔所说的话：任何一个单独的真理都是不充分的，因为世界是很复杂的。任何一个真理如果脱离了和它互补的真理．就只能算是部分真理而已。

你的观点是什么

请回忆一下你尽你所能而获得成功的情景。然后再设想一下，如果你非常努力，但结果并非如你所愿，这时你体验到了自我的局限性。虚幻的乐观会对你下一次的判断产生影响吗？

联系社会

本章关于自我和文化的讨论，考察了马库斯和Shinobu Kitayama对个人主义和集体主义的研究。我们还将在以后的章节里进一步讨论他们的工作（如第6章和第13章)。

本书由“ePUBw.COM”整理，ePUBw.COM 提供最新最全的优质电子书下载！！！

第3章社会信念与判断

“你根本不知道自己在想什么。”

—乔纳森?斯威夫特，

《礼貌会话》

Conversation), 1738

构建关于我们自己和身边世界的记忆 个人后记：反思直觉的力量和局限性我们怎样才能做出准确的判断

1997年8月的一个夜晚：亨利·保罗驾车怂丽兹酒店的后门驶出，随后驶上沿，塞纳河方向的巴黎高速公路。车上的乘客是戴安娜王妃和她的伴侣法耶德——乔纳森·斯威夫特． 以及他们的保镖，汽车越驶越快，进入一条隧道。车子突然失去控制并发生倾斜，进而《礼貌会话 ＞(Polite 撞向一根柱子，奔驰车随即被挤压为一堆废铁，除了保镖外，车上所有人都命丧黄泉。

Conversation)，1738 随后的几周里，人们无休止地分析和争论着。是什么导致了这次车祸呢?是因为司机喝酒了吗?还是归咎于尾随他们并不断对他们进行拍照的狗仔队?“我已经厌恶透了，”法国电视台晚间要闻节目的主持人说道，他将那些狗仔队比喻为“老鼠”。然而流行刊物却对这种解释表示愤慨，上面这样说： “那个司机根本就酩酊大醉，而这才是本次事故的关键所在。”

1999年4月的一天，哈里斯和科莱博德残杀了他们在科罗拉多科隆比纳中学的13名同学。对于持枪袭人者痛心不已的父母、同学以及他们的国家来说．其中的原因令人费解。我们应当将他们的杀人行为归因于

精神问题吗?或者归因于“其父母或其他人的疏忽”，就像后来一桩诉讼中所断言的那样?归因于两人沉迷其中的充斥暴力的游戏．如《世界末日》，及观看暴力电影《天生杀人狂》和《篮球日记》中疯狂的屠杀场面吗?归因于二人在同学中饱受的奚落和排斥吗?还是归因于哈里斯近期约会被拒，以及入学申请被某些大学以及海军陆战队拒绝呢?

我们将9．1l事件归结于什么呢?足什么驱使那19个人做出了那种自杀性的暴行?

是他们特有的邪恶?疯狂?精神问题吗? (就算我们是他们的邻居，我们会发现他们有显著的恶魔或是发疯行为吗?)还是他们有着仇恨的历史，并且以袭击那些他们厌恶的人为己任(这样的情境又会培养出更多这样的人)?

正如这些案例所示，我们对人们的判断基于我们如何解释他们的行为。根据我们的解释，我们可能判断一桩杀人行为为谋杀、一般杀人罪、自卫，或者爱国主义行为。根据我们的解释，我们可能将一个无家可归的人看做一个懒汉或者是工作及福利紧缩的受害者。我们还可能将别人对我们友好的态度看做是情感的体现抑或逢迎讨好之举。

本章论述了这些观点：

·我们如何归因他人的行为?

·我们怎样感知和回忆我们的社会生活·我们通过什么方式来判断他人?

·我们什么时候会倾向于实现他人对我们的期望?

我们如何解释他人

人们将对他人做出解释视为自己的事情．而社会心理学家将如何解释人们的解释视为自己的任务。那么，人们是如何、并且能够多么确切地解释他人的行为呢?归因理论可以就此提供一些答案。

人类努力想使自己面对的世界合乎情理。如果工人的生产率下降，我们会认为是工人们变得懒惰了吗?还是他们使用的机器变得不好用了呢?一个攻击自己同学的男孩是真的具有敌对的个性?还是他只是在对无理的嘲弄做出回应?当一个销售员说：　“那套衣服穿在你身卜真得很不错。”这话究竟反映了他真实的感受，抑或仅仅是他的销售策略呢?

归因因果关系：归因于个人还是情境我们无休止地分析和讨论事情为什么发生，特别是当我们经历一些消极事件或者预期之外的事件的时候(Bohner＆others，1988；Weiner‘，1985)。霍尔茨沃思一芒罗和雅各布森(1二loltzworth．Munroe&Jacobson。1985，1988)报告，已婚人士经常分析自己伴侣的行为，特别是他们的消极行为。冷淡敌对的态度比温暖的怀抱更容易让伴侣思考“为什么会这样?”

配偶的回答与他们的婚姻满意度相关。婚姻关系不愉快的人常常对伴侣的消极行为做出“维持痛苦”的解释(“她迟到是因为她不在乎我”)。而愉快的夫妻则通常做出客观的解释(“她迟到是因为交通堵塞”)。对伴侣积极行为所做出的解释在维持痛苦上(“他送花给我是因为他有性的需要”)或者在促进关系上(“他送花给我是因为他爱我”)也会起到类似的作用(}tewstone＆Fincham，1996；Weiner，1995)。

阿比(Abbey，1987，1991，1998)和她的合作者多次发现，男性比女性更喜欢将女性的亲密行为归结于温柔的性挑逗。而这种对热情等同于性诱惑的错误理解(称为错误归因)，常常引发被女性(尤其是美国的女

性)指控为性骚扰或者强奸(Johnson＆others。1991：Pryor＆oth．ers，1997；Saal&others，1989)。许多男性认为频繁的约会邀请会使女性非常开心，而事实上这种行为通常会被女人认为是骚扰(Rotudo&others，2001)。

当男性位高权重时，这种错误归因尤其容易发生。一第3章社会信念与判断 63

不经意地推断出图书管理员的一种特质。当后来给这些学生提供一些线索以帮助他们回忆记忆过的句子时．发现最有效的线索不是“书”(提示图书管理员)，也不是“背包” (提示杂货)，而是“乐于助人”——自发推断出的图书管理员所具有的一种特质。

常识性归因

像上面的例子所讲到的那样，归因通常情况下都是比较理性的。归因理论家哈罗德·凯利(Kelley，1973)描述了在我们试图解释行为时，我们怎样利用“共同反应”、“区别性”和“一致性”三种信息(图3—1)。当解释为什么当大部分人都能适当地使用×××牌电脑．而埃德加却总是出问题时，其中所包含的信息有：共同反应(埃德加经常都无法使其电脑正常工作吗?)，区别性(埃德加是仅仅不能使用×××牌电脑还是其他品牌的也不能使用?)和一外部归因

(归因于情境)

共同反应：

在这种情境下个体总是

表现出这种行为吗?

这名学生为什么在课堂上睡

觉?是睡眠不足(内因)?还

是厌倦了讲课内容(外因】?

那么究竟是内因还是外因呢?

如果我们了解了这名学生在其

他课堂是否也一样喜欢睡觉以

及这堂课上其他同学的表现

时，我们就可以回答出上述的

问题。

致性(其他人在用×××牌电脑时也会出现问题吗?)。当我们了解到埃德加在使用所有品牌电脑都会遇到麻烦时．那么我们往往会将原因归结于埃德加，而不是×××牌电脑本身的问题。

因此，我们的常识心理学通常可以理性地解释行为。

然而凯利还发现，在对日常行为的解释中，如果出现了其他似是而非的因果关系，我们就会对已经做出的归因大打折扣。正如麦克卢尔(McClure，1998)说的那样：如果我能详细地指出一条或两条能够充分说明学生在考试中表现得很差的原因，那么我们通常就会忽略或很少去考虑其他可能性。

基本归因错误

就像我们在下一章将要阐述的那样，对社会心理学家圈3—1凯利的

归因理论

三种因素——共同反应、区别性和一致性——会影响我们将某人的行为归结为内因还是外因。你要试着建立起自己的判断标准，就像：如果玛丽和其他许多人都批评史蒂夫(一致性)，而玛丽没有受到其他人批评(较高的区别性)，那么(龉) 我们就可以做出外部归因(一定是史蒂夫有些问题)。但如果只有玛丽一个人批评史蒂夫(较低的一致性)，同时她叉批评许多其他人(较低的区别性)，那么我们就可以做出内部归因(玛丽有些问题)。

、-

是， 是"

靛加 隈i藿

一／ ：j，t．乜

阳鲫 从会

烹夏裟

，~

而言．最重要的研究课题是我们究竟在多大程度上会受到社会环境的影响。每时每刻．我们内部的心理活动和由此发出的言语和行为。都取决于我们所处的情境(以及我们给情境所带来的改变)。研究表明，两种情境下的微小的差异有时会对人们的反应产生很大的影响。对于这一点我深有体会。同样是讲课，但在上午8：30和晚上’7：00我会得到不

同的待遇。上午8：30会有无言的注视向我问候，而在晚上‘7：00时．我却不得不拆散一个聚会。在每一种条件下都会有人比其他人更健谈．与其说这是个体的差异．还不如说是由不同的环境造成的。

归因理论的研究者发现人们在归因时存在一个普遍性的问题。当我们解释他人的行为时，我们会低估环境造成的影响．而高估个人的特质和态度所造成的影响。因此，尽管知道在一天的不同时间上课会对课堂讨论产生不同的影响．我还是禁不住下结论说晚上‘7：00上课的学生比上午8：30上课的学生更加外向。

这种个体在归因时低估情境因素作用的倾向，被李·罗斯(1loss，1977)称为基本归因错误(￡andamental at．nJbution error)．这已在许多实验中得以证实。在有关这方面的第一个研究中，琼斯和哈里斯(Jones＆Harris，1967)让杜克大学的学生们阅读评论家有关支持或者攻击A国领导人C的演讲稿。当告诉学生该演讲的立场是评论家自己选择的时候，学生们有充分的理由认为这是评论家个人态度的反映。然而当告诉学生该演讲的立场是被指派给评论家的，那么他们又会有什么样的归因呢?结果大大地超出了人们的预料(Allison＆others，1993；Miller-&反C

态度归因

others．1990)。尽管学生们知道评论家是以被指派的亲C 的立场进行演讲，但这并不影响他们认为评论家本人具有一定的亲C倾向(图3—2)。人们似乎认为，“对，我知道他是被指派的。但他一定在某种程度上有这方面的信念。”

迪特等人(Ditto＆others。1997)让男性被试和一名女性(事实上是实验人员)进行约会实验也得出了上述结论。实验中．女性实验人员对每一

名男性被试写出了自己假定的印象，之后要求被试根据这些印象的描述来猜测这名女性在多大程度上喜欢他。当她仅仅列出消极的陈述时。如果告诉男性被试她是在别人要求下表现出消极的态度时。他们不会介意她的批评。但当那名女性仅列出积极赞赏的印象时，男性被试会坚定地认为她确实喜欢自己．而不管她是真正发自内心地表达还是被迫而表现出积极的评价。当归因涉及到我们自己的个人利益时。基本归因错误会表现得更为明显。

这种归因错误是难以避免的，即使人们清楚地意识到某人的行为反应是受自己的影响，他们仍然低估外在因素的影响。如果某个人自己所持的观点被其他人反复表达．他会认为其他人确实也持有这种观点(Gilbert&Jones．1986)。如果要求人们在面试中既表现出自信又表现出自谦，那么他们非常清楚自己为什么要这样做。却不知道自己这样做会对别人产生什么影响。如果胡安在面试中表现得很谦恭，那么作为他的同伴，鲍伯尽管不知道实验的目的，但也倾向于表现出谦恭。胡安十分清楚自己为什么表现出这样的行为，但他却不知道鲍伯为什么也这样做．甚演讲的立场由自己选择　以被指派的亲c的立场进行演讲圈3—2基本归因错误

当被试读到评论家关于支持

或者反对C的演讲时。他们

通常将其立场归结于评论家

的个人态度．即使评论家是

被迫站在该立场的。

资料来源：Data from．Jones＆

Harris．1967．

阳加 ∞ ∞ ∞ 的幻 m

至会认为可怜的鲍伯可能是自尊心太弱了(。Baumeister-＆others，1988)。简言之，我们通常认为他人的行为就是其内在性格意图等内部特点的直接反映。仔细分析一下即可得出，当灰姑娘畏缩在她那个难以忍受的家里时．人们会认为她非常温顺；而在舞会上和王子跳舞的灰姑娘，则会被人们认为是自信而有魅力。

罗斯等人(Ross＆others．1977)的一个令人深思的实验深刻地揭示了人们会低估社会约束的影响作用．这个实验重现了罗斯从毕业生到成为一名教授的亲身经历。因为那些著名的教授用他们自己所精通的专业题目来考察他，这令罗斯的博士生入学口试成为一次令他感觉耻辱的经历。6个月后，罗斯亲自作为一名施测者。提出了自己擅长领域的一些尖锐的问题。罗斯那些倒霉的学生后来承认他们几乎就和罗斯半年前的感觉一样——对自己的无知和对施测者摆出的臭架子极为不满。

在这项实验中。罗斯和阿玛比尔以及斯坦梅茨(Teresa Amabile＆Julia Steinmetz)一起，进行了一项模拟测验游戏。他随机指定了一些斯坦福大学的学生扮演考官，一些学生扮演考生，其他一些学生作为旁观者。研究者要求那些作为考官的被试编制一些能够证明自己知识面丰富的难题。我们所有人都能想像到那些从个人专长领域出发而提出的问题会是什么样子：“班布里奇岛在那里?”

“苏格兰女王玛丽是怎么死的?”“欧洲和非洲谁拥有更长的海岸线?”如果仅仅是这几个问题就使你觉得自己很无就像当我们看一个演员

出演

正面或反面角色时，尽管我们知道这些都不是真实的，但我们却很容易固执地认为这就是那个人本质的真实反映。这也许就是为什么在＜星际旅行＞(s灯Trek)中出演斯波克先生的尼默(IJeonard Nimoy)将他自己的书命名为＜我不是斯波克＞的原因。

知，那么你就可以想像到这个实验的结果了。[洼]· 所有人都知道考官是占优势的。但考生和旁观者(不是提问者)都会错误地认为那些考官确实比自己懂得更多(图3—3)。后续的研究表明，这些错误印象决不是较低社会智力的反映。如果有什么区别的话，那就是聪明的人和有社会地位的人更容易犯归因错误(Block＆Funder．1986)。

日常生活中的基本归因错误

当我们解释他人行为的时候，我们会犯基本归因错误。而对于我们自己的行为，我们却通常用情境因素来解释。因此约翰会将他自己的行为归因于情境(“事情全都变得很糟，这令我很生气”)，但艾丽斯却认

为，“约翰是一个脾气暴躁的人，因此他总是不友好”。当涉及到我们自己的时候，我们通常使用描述行为和反应的词语(“当……的时候我会感到很苦恼”)。涉及到他人的时候，我们更经常用“那个人怎么怎么样”之类的语言(“他真是一个令人讨厌的人”) (Fiedlel-＆others。199l：McGuire&译者注：班布里奇岛从西雅图横穿普吉湾(PIlget Sound)。玛丽是被伊丽莎白一世下令砍头的。尽管非洲的陆地面积是欧洲的两倍还多，但欧洲的海岸线更长。(欧洲的海岸线更加曲折，拥有许许多多的海港和水湾，这样的地理条件使欧洲在海上贸易中占有重要的地位。)

对一般性知识的评价

考生的评价

McGuire，1986；White&Younger，1988)。那些将妻子的批评归因为“吝啬和冷淡”的丈夫更容易成为家庭暴力的实施者(schweinle&Ickes，2003)。当妻子指出他们之间的关系出现危机时，他们会非常愤怒。

在实际生活中，那些有权势的人常常会主动提起一个话题并控制谈话内容．这往往会使其下属过高地估计他们的知识和能力。例如医学博士常常会被认为在其他许多与医学无关的领域也是专家。同样地，学生们也常高估老师的能力(就像前面讲述的实验一样。老师就是在他那所擅长的领域中的提问者)。然而当这些学生中的一部分人也成为老师后，他们会惊奇地发现，其实老师并没有想像中的那么有才气。

要进一步举例说明基本归因错误．我们只需仔细看看自己的经历就不难发现。为了结识一些新朋友．比弗强装笑脸，并且小心翼翼地参加

了一个聚会。在聚会上，别人都谈笑风生，大家都显得轻松愉快。比弗很奇怪，“为什么其他人那么轻松自在，而我却紧张害怕呢?”实际上．其他人也与比弗一样，自己内心紧张得要命却认为比弗和其他人就像他们所表现的那样——轻松愉快。

责任归因是许多法院判决的核心内容(f-一iccham&Jaspars，1980)。1994．年，在辛普森因被指控谋杀前妻和另外一个男人而被捕后的一周里，格雷厄姆(Sandra Gra．ham，1997)领导的加利福尼亚大学洛杉矶分校的研究小观察者的评价

图3—3

所有参加模拟测验游戏的考

生和旁观者都认为那些被随

机安排到考官组里的学生都

要比自己懂得更多的知识。

事实上。考官和考生的随机

安排只不过从表面看上去好

像考官显得更有知识而已。

这种错误认识的确证明了基

本归因错误。

资料来源：Data from Ross，

Amabile。&Steinmetz．1977．

组，对洛杉矶市一些确信辛普森有罪的市民做了调查。那些认为辛普森的行为是在特定环境下无法控制的市民提议人们通常认为出题考别人的人非常聪明，如老师和电视问答节目的主持人。

∞ ∞ ∞ 加 ∞ 卯 加 ∞ 加 m o 减轻对他的惩罚。而那些认为他是主动犯罪的市民则主张对他施以重罚。该案例可以在一定程度上代表许多司法审判中存在的争议：起诉人说，“你犯了罪，应该被判刑”；而被告则辩护说． “那不是我的错。我只是环境的牺牲品”：或者“在那种情境下我别无选择，只能那么做。”

我们为什么会犯归因错误

现在．我们可以很清楚地看到人们在解释他人行为时存在一种偏见：我们通常忽略情境所起的重要作用。我们为什么会低估环境对他人行为的影响而不是对自己行为的影响呢?

认知和情境意识

行动者和明察者的不同归因理论学家指出当观察他人和我们自己的亲身经历时，我们的观点会有所不同(Jones ＆Nisbett，1971；Jones，1976)。当我们成为行为的执行者时。环境会支配我们的注意；而当我们观察别人的行为时，作为行为载体的人则会成为我们注意的中心．而环境变得相对模糊。尽管鲁道夫-霍斯(17I_udloph hoss．1959)对自己的行为会表达出内心的痛苦． “我是如此的可怜以至于我都期盼自己能够从这个环境中消失”．但这位奥斯维辛集中营的指挥官依然是一个残忍的工作人员．从来没有表现出一点点悔恨的意思。他推断说犹太人是不值得关爱的——这是他们的种族特质，这些特质使得他们被赶进了毒气室。

如果我们用知觉来分析图形和背景。那么人就是突出第3章社会信念与判断 67

于周围环境背景之外的图形。所以作为图形的人看上去似乎就是所有事情发生的根源。如果这个理论成立的话，那么这种观察反过来又会是什么样呢?如果我们像他人观察我们那样观察自己，我们会看到什么?如果我们通过别人的眼睛看世界又会是什么样子呢?这种反转是典型的归因错误吗?

来看看你是否能预期到斯托姆斯(Storms，1973)做的一个巧妙的实验结果。想像你自己是斯托姆斯实验的一个被试。你坐在一个将要和你谈话的学生的对面。你的旁边有一架摄像机，用于拍摄你对面的学生。在那个学生旁边面对着你的是另一架摄像机，然后要求你自己和那名观察者来判断你的行为更多是由环境引起还是由你的个性引起。

问题你们中的哪一个——被试还是观察者——会认为环境最不重要?斯托姆斯发现是观察者(另一个基本归因倾向的例证)。如果我们让你和观察者分别观察自己对面的摄像机拍摄的录像，那又会出现什么现象?　　(现在你看到的是你自己，而观察者看到的则是实验时你所看到的。)这种做法正好将归因也翻转了过来：观察者将你的行为更多地归因于你所面对的环境，你却将自己的行为归因于自己的个性。弗兰克和吉洛维奇(Frank&Gilovich．1989)做的另一个从观察者角度出发的实验——从外部观察自己的行为——也得出了同样的结论。

聚焦观点偏见(the camera perspective bias) 在一些实验中，要求实验者观看审讯过程中嫌疑犯认罪的录像。如果他们从聚焦在嫌疑犯身上的摄像机的角度观看认罪过程．基本归因错误：观察者低估了情境的影响作用．当蒲们再主讲人^D油站的时候羚社会思维

2的认罪是真诚的：如果他们从聚焦在审讯L的角度观看．他们就会认为嫌疑犯是被迫er＆Irvine．1986)。尽管在审讯过程中要t嫌疑犯进行不公正的审讯，但聚焦理论仍大部分的录像都是聚焦在疑犯身上的。就勺那样(Lassiter&Dudley，1991)，将这样台陪审团．几乎会造成百分之百的宣判有assiter)报告，根据这项研究，新西兰在国i政策，这项政策规定，审判的录像必须同E疑犯做出同样多的关注，即都从侧面进行f：当观察者回顾自己的记忆内容时，通常!多的权重。在听到某人以某一指定的立场}求听众立刻做出归因，那么人们会假定那≥者自己真正的立场。而一周后再让他们做、】会更多关注情境的限制(Burger·．1991)。

舌的第二天，伯格和帕维里希(Burgel·&)询问投票者为什么会出现这种选举结果．对于电视观众来说，总统候选人霍华德·迪安在失利之后对自己的支持者的高声叫喊“Yeeeee．录下来，并且屏蔽掉了人群的嘈杂声音，同时在该候选人身上)使得他看上去像一个疯子。通羽像和兴奋的人群可以更好地理解他的行为是如敬出回应的。

大部分人认为该结果恰恰说明这个候选人很有个人魅力及其特殊的地位和身份(来自执政党的胜利者更可能如此)。

当一年后询问另一些投票者同样的问题时，却只有三分之一的人将结果归因于候选人的人格特质。大部分人更加重视当时的环境因素．例如国家良好的状态和繁荣的经济。

从1964年到1988年六届美国总统选举的相关评论中．我们可以发现与上述研究相同的趋势——随着时间的变化．人们越来越重视社会环境的影响(Burger&Pavelich，1994)。1978年总统选举之后，评论家特别关注了候选人的选举活动和人格特点。而两年后，环境的影响却逐渐

变大，就像《纽约时报》的一篇评论报道的那样，“水门事件……为卡特成为总统扫清了道路。”

对将来的预期也很重要。预期某人最近某一天的行为——“塔米卡这个周末会来参加我的生日宴会吗?”——当前的情境就显得尤为重要。预期某人很远的将来行为——“塔米卡明年会参加我的生日宴会吗?”——这种情况下她的性格似乎更重要。

自我觉知环境可以改变我们对自己的认识。当我们从电视中看到自己时，我们的注意力会集中在自己身上。当我们照镜子时，听我们自己声音的录音带时．照相时．或者填写个人传记性质的问卷时，都会将注意集中到自己身上，这更多地是靠自我意识而不是环境意识。当我们回顾类似秦坦尼克号那样的厄运时，我们很容易就会想到冰山
(Berscheid，1999)。

威克伦德和杜瓦尔(Wicklund＆Duval)与其合作者们发现了自我觉知(self．awareness)效应(J)uval＆Wick．1und，1972；Wicklund，1979，1982)。当我们把注意聚焦在自己身上时，我们更可能将原因归结到自我。费内格斯腾和卡弗(Fenigstein&Carver，1978)通过让学生想像自己处于一种假定的情境中证实了上述效应。实验中．要求一部分学生倾听自己的心跳声，以这种方法使这部分学生进行“自我觉知”，结果发现这些学生更多地将这种想像的结果归因于自我，而另一部分仅仅是被要求听外部噪音的学生则很少将这种想像的结果归因于自我。

有些人通常具有非常强的自我意识。在实验中，那些自我报告非常关注自己(这些人同意这样的表述：　“我通常注意自己的内部感觉”)的人的行为表现和通过镜子观察自己的人的行为很相似(12arve&Scheier，1978)。因此，当人们把注意聚焦在自己身上时——无论是在实验期间

还是一个具有自我意识的人——会比观察者更倾向于将原因归于自我而不是情境(但是存在这样一种例外。人们经历了失败后．自我意识会激活防御机制)。

上述所有实验都可以揭示人们犯归因错误的原因：我们在自己关注的地方寻找原因。这可以从你的个人经历中发现这一点，你可以思考这样一个问题：你认为你的社会心理学老师是一个健谈的人还是一个沉默寡言的人?

我猜你一定认为他(她)是一个非常外向的人。但请进一步仔细考虑一下情境吧：你的注意可能仅仅聚焦于老师在公众场合的行为．而这种情境要求一名老师必须具备这种健谈的能力。而老师本人所观察到的自己则是在许多不同环境中的——在教室，在会议中，在家中。 “我很健谈?”你的老师也许会说， “嗯，那都取决于环境。当我上课或者和好朋友在一起时确实会表现得很外向。当我参加会议时或者处于一个陌生的环境中时．我会觉得很害羞。”因为我们可以看到自己的行为在不同情境中变化，所以与从别人的角度相比。我们更认为自己是多变的(】Baxter&Goldberg，1987；Kammer，1982；Sande&oth-

er8，1988)。 “奈杰尔很紧张．菲奥娜很放松。而我是跟随情境变化的。”

我们越是缺乏在不同情境下观察人们行为的机会．就越容易将其行为归因于他们的人格使然。吉洛维奇(1987)通过让被试听某个人的录音带并要求被试向其他人描述磁带中人的行为的实验证实了上述假设。二手的印仔细观察这个人：你是否会推断出这名老师是一个非常健谈的人?

象通常很极端，那可能是因为个体多次将注意集中在人而不是环境上(Baron&others，1997)。同样，人们通过从朋友那里听说而获得的关于某个人的印象通常比那个朋友亲自获得的第一手印象极端得多(Prager&Cutler，1990)。对于一个我们很熟悉并且在多种环境下相处过的人，在归因时我们会对其所处的环境更加敏感(：ldson&Mischel，2001)。只有当我们描述陌生人时。我们才会更稳固地贴上内在特质的标签。

文化差异

文化同样会影响归因错误(1ckes。1980；Watson．1982)。一个持有西方式世界观的人，更可能认为是人本身而不是环境导致了事件的发生。在这种文化下．用内部原因解释人的行为更加受社会所赞许(Jellison&Green．1981)。“你能做到!”我们更多受西方积极思维文化中的通俗心理学支配。

在此我们提出一个假设，具备适当的特质和态度．几乎任何人都会解决任何问题：你努力去获取你应该得到的，而你也应该得到你所努力获取的东西。因此我们通常喜欢给他人贴上“不正常”、　“懒散”或者“有虐待倾向”

等标签以解释那些不好的行为。在西方文化下成长起来的孩子也学会根据他人的人格特点来解释个体的行为(Rholes&others，1990；Ross。1981)。作为一个一年级学生，我儿子给了我这样一个例证：他将零散的单词．“gaze the sleeve caught Tom on his”组合成这样一句话：“The gate Cau醇￡Tom o凡his sleeve。”由于老师将西方文化观应用于课堂中，所以老师认为这句话是错误的。老师认为，正确的答案应该将原因归在汤姆身上：…Tom caught his sleeve on the gate。”

在所有被研究过的文化中都存在基本归因错误(Krull &others，1999)。但是东亚文化下的人们通常对环境的作用格外敏感。因此，当意识到社会环境的影响作用时．他们很难想像到他人的行为还与他们的内在特质相关’(Choi &others，1 999；F'arwell&‘Weiner，2000；Masuda&Ki．tayama，2003)。

1990年的“流氓商人”丑闻(由于某些雇员私下进行未被授权的交易，结果造成了许多银行和投资公司的重大损失)就是一个很好的例证。这件事情谁该负责任呢?

美国报纸将这种混乱归结于个人(“所罗门流浪的牛仔，”

就是《纽约时报》对其中一个交易者的描述)。而日本的报纸则将该问题归因于缺乏组织监控(Menon&others，1999)。

7D 第一编社会思维

文化影响归因：谁该因雇员私下进行没有授权的金融交易而被责备——个人还是组织7某些语言也有利于做出外部归因。 “我迟到了”，用西班牙的俗语可以说成“闹钟使我起晚了。”在集体主义的文化下，人们几乎不会根据个人的人格倾向来进行归因(ke&others，1996；Zebrowitz．McArthur，1988)。他们并不认为一个人的行为是其内在特质的反映(Newman，1993)。当谈及某人的行为时，印度教信徒不像美国人那样做出内在倾向的解释(“她是友好的”)，而更愿意做出情境解释(“因为她朋友和她在一起”) (Miller‘，1984)。

基本归因错误的原理是什么

就像许多引发争论的观点一样，我们都会犯基本归因错误这一假设一直受到人们的批评。我们承认自己确实在某种程度上存在一种归因偏

见。但在所有给出的例子中，这种偏见不见得就是“错误”．就像父母倾向于相信自己的孩子不会吸毒也不见得是正确的(Harvey&others，1981)。我们倾向于相信真实的事物。

而且．在某些日常生活环境中(如去教堂或者参加面试)和我们先前提到的实验几乎是一样的：都有一些明确的规范限制。行动者比观察者更能意识到这些限制——因而也就容易产生归因错误。但在其他环境中——在家中或基本归因错误：个体通常带着这样一种偏见，即假定人们的行为与其内在特性倾向相一致。这种偏见有时是正确的，但并不是每次都正确。一些周末赛车者在平时工作中却是专业人员。

是在公园里——人们可以很自由地表现自我。在这样的环境中，人们比旁观者更容易认为环境较少约束自己的行为(Monson&Snyder’，1977；Quattrone，1982；Robins&others，1996)。所以并不是在任何时间任何情况下人们都会低估情境的影响作用。因此，许多社会心理学家都支持琼斯对基本归因错误的解释——行为是内在倾向的相应反应——对应偏见(correspondence bias')。

然而实验发现．即便我们清楚地意识到环境的作用我们仍会出现这种偏见——尽管我们知道在辩论中被指定某一立场并不代表辩论者的真实观点((2roxton＆Morrow．1984；Croxton＆Miller，1987；Reeder&others，1987)以及在测验游戏中的考官是有优势的(Johnson&others，1984)。我们清楚地知道。有一种社会加工会扭曲我们的思维．但我们仍然受其影响。这或许是因为要评价社会环境对个体行为的影响比起仅仅将行为归结为个人的内在倾向需要花费人们更多的脑力(Gilbert＆others．1988，1992；Webster，1993)。就好像一个繁忙者想的那样，“这也许不是做决定的最好依据，但这样做很容易。

也让我有点时间去观察它。”

在许多情况下。这种过程是与环境相适应的(心理学家认为我们的偏见是为某一目的服务的．因为自然选择保留了那些归因偏见者)。将行为归因于个体的内在特性而非环境是一种有效率的行为。此外。我们的特性通常会引导我们选择自己的环境。像吉尔伯特和马隆(Gilbert&Malone，1995)提到的那样，银行家如果穿得很保守，可能是这种职业的要求．也可能是保守的人通常会选择这种职业。做出银行家比艺术家更保守的推断时，你正确的可能性很大。

归因错误的根本性在于它在本质上影响着我们的解释。英国、印度、澳大利亚和美国的研究者都发现人们的归因倾向可以预测他们对穷人和失业人员的看法(F'UlTI．ham。1982；Pandey&others， 1982；Skitka， 1999；Wagstaff．1983；Zucker＆Weinel·，1993)。那些将贫穷和失业归因为个人特质(“他们就是太懒、太没有追求了”)的人通常赞成政府的立场，并不同情这些人(图3—4)。

这种特质归因将行为归因于人们的性格倾向和特质。这与那些做出外部归因的人有所不同(“如果你和我也住在那样拥挤的环境中．得不到良好的教育，经常受到歧视，我们会富裕吗?”)。法国的研究者比弗斯和杜波依斯(Beauvois&[)ubois，1988)报告，那些相对来说享有特权的中产阶级比起那些处境不利的人们更容易对人们的行为做出内在的解释。(他们通常会认为“你得到了自己所应得的”)。这也被称为情境归因——认为行为是由环境造成的。

“大部分穷人并不懒……他们赶早班车……他们替别人抚养孩子……他们打扫街道。不，不，他们真的不懒。”

——尊敬的杰西·杰克逊于1988年7月在民主党全国大会上的演讲

消极行为

(这个人对他的

同事很无礼)

特质归因

(这个人是一个

极不友好的人)

如果我们意识到归因错误，这会对我们有所帮助吗?

我曾经参加过一些招聘职员的面试。每一位应聘者同时接受我们六个人的面试，我们中的每一个人都有机会提问两到三个问题。面试结束后我想， “这个人太呆板、太笨拙了。”第二个应聘者是我在喝咖啡时单独会见的，谈话不久我就觉得我们就像一对亲密的朋友。在我们谈话的过程中．我逐渐形成了她是一个“热情、有魅力、有意思的人”

的印象。过后我才意识到基本归因错误，并且重新评价了我对这两个人的分析。我将他的呆板和她的热情归结到了他们的人格特点上；而后来我才发现，事实上，他们的行为差异更多的是因为他们所处的不同面试环境造成的。

研究归因错误的必要性

本章和前一章解释了我们社会思维过程中出现的一些怪僻和谬误。正如我的一个学生说的那样，看到这些你也许会想到“心理学家以取笑人们来获得满足。”事实上．这些实验并不是为了证明“这些错误多么愚蠢”

(尽管有些实验确实很有趣)，其目的只是想揭示人类怎样思考自身与他人。

如果我们具有惊人的幻想和自欺能力。那么请记住我们的思维模式总的来说具有一定的适应性。幻想通常是我们将复杂的信息简单化策略的副产品。这有点类似我们的知觉机制，一般情况下会带给我们有用的信息．但有时又不喜欢的反应

(我不喜欢这个人)

情境归因

(这个人得到的

不公平的评价)

-

同情性的反应

(我可以理解他)

图3—4归因和反应

我们对他人消极行为的解释决

定了我们对这种消极行为的感

受

\

亲以色列

中立

对媒体偏见的知觉

反对以色列 l

亲以色列

的学生

亲阿拉伯

的学生

·马西森和杜森(Matheson&Dursun，2001)发现，波黑塞族和穆斯林对萨拉热窝市场爆炸事件进行报道的时候，双方的出发点都是自己带有偏见的角度。

·总统候选人和他们的拥护者几乎总认为媒体对他们的理由无动于衷。

·球迷们认为裁判在偏袒另一方。

·冲突中的人们(已婚夫妇、劳动者和管理者、敌对的种族)认为公平的仲裁者在偏袒敌对的一方。

每个地方的人都认为媒体和调解人站在对方的立场。

“人总是主观的，”一家媒体评论这样说道(190niewozik．2003)。事实上。可以利用人们对偏见的知觉来评价他们的态度(Saucier&Miller，2IJ03)。告诉我你从哪里看到了偏见，我就能获得有关你所持态度的线索。

我们关于世界的假定有时候甚至会使矛盾的事情看起来是有利于自己的。例如，罗斯和莱珀协助洛德((．'harles L,01"13l，1979)调查学生们对两种假想的研究结果的评价。

这些学生中有一半支持死刑，而另一半学生则反对死刑。

其中一项研究支持了死刑具有威慑力量的观点．而另一项研究的结果是反对死刑。研究结果发现：支持和反对死刑的学生都较容易接受与他们观点相同的证据。而极力批评和反对与其观点相背的证据。即使同一个证据同时拥有两种观点也不会降低学生们对自己信念的支持．反而更起了促进作用。在随后的研究中。给人们提供由争论性的证据第3章社会信念与判断7．3

图3—5

亲以色列和亲阿拉伯的学生在看了网络上描述“贝鲁特大屠杀”的新闻后。都认为这些报道是在极力反对自己的观点。

资料来源：Data from Vallone，Ross，&I—epper，1985．

“一旦你形成了某种信念，它就会影响你对其他所有相关信息的知觉。一旦你将某个国家视为敌人．你就倾向于将其模棱两可的行为理解为对你表示敌意。”

——政治学家(Robert．Jervis。‘1985)“我•煞关心你怎样想像我认为你所知觉到的我所想要你感觉到的。”

资料来源：Copyright⑥The New Yorker Collection，1988，Bruce Eric Kaplan．from cartoonbank．corn．All Rights Reserved．9 8 7 6 5 4 3 2

方的支持者往往认为媒体是站在他们这边的。

所组成的混合信息．这种特殊的情景会引发被试对信息更仔细的思考，然后促使其猛烈批驳相反的观点(Iedwards &Smith，1996；Kuhn＆I且o．1996；Munro＆Ditto，1997)。最后，双方都将证据知觉为支持自己的信念，之后对自己信念的坚持会变得更加强烈。

这是否就是为什么政治、宗教和科学中模糊的信息通常会引起冲突的原因呢?美国总统竞选的电视辩论很大程度上会使辩论观点得到更多支持。那些明确支持某一个候选人的人在观看1960、1976和1980年的辩论后就认为自己支持的候选人已经赢得了竞选(Kinder&Sears．1985)。芒罗((；eoffrey Munro)与其合作者们(1997)在1996年总统竞选的第一次辩论中发现了同样的现象，他们发现双方的支持者在观看完辩论后都更加支持自己的候选人。对于同样的混合性信息，对立的双方都会将其吸收同化为支持自己并更加坚持自己的观点。

其他的实验控制了先人为主，结果发现它在影响人们解释和回忆自己所观察到的内容时会产生令人惊奇的效应。罗斯巴特和比勒尔(IIothbart&Birrell。1977)让俄勒冈大学的学生评价图3—6中那个男人的面部表情。有一部分学生被告知他是盖世太保的领导人．二战中对在集中营难民身上实施野蛮的生化实验负有重要的责任。这部分学生很自然地将他的表情知觉成“冷酷无情”。 (你能仅仅从平静的轻蔑表情中看到这些吗?)而另一部分学生被“我们眼里的错误引导着我们的心灵：错误导致的必定是错误。”

——莎士比亚。 《特洛埃围城记》(Troilus&Cressida，1601～1602)告知他是反纳粹组织地下运动的领导者．并勇敢地拯救了数以千

计的犹太人。这些学生则认为他的表情充满了热情和慈善。 (进一步考虑后，注意到那富有同情心的眼神和微笑的嘴角。)

电影制片人可以通过操纵人们看一张脸的背景来控制人们对情绪的知觉。他们称其为“库勒乔夫效应”。俄罗斯电影导演库勒乔夫能够巧妙地通过操纵观众的假设来引导他们做出推论。库勒乔夫制作了三个短片：第一个短片呈现的是一个死亡的女人．第二个短片呈现的是一盆汤和图3—6

你也来判断一下：这个人到底是冷酷还是慈善?

如果告诉你他是一个纳粹分子．你会不会觉得他的脸有什么不同?

82 第一编社会思维

的错误。

为估计人们完成一个任务的可能性，例如一次学位考试．有研究发现。当人们远离“真相”时，他们的确信度最高。I临近考试的时候。失败的可能性逐渐显露，而其确信度则明显下降((；ilovich&others，1993)。比勒等人(Buehle,·&others，1994)报告说：大部分学生同样很自信地低估论文和其他学位作业所需的时间。这并不是个别现象：

·计划者通常会低估工程所需的时间和费用。1969年，蒙特利尔市市长琼-德拉波自豪地宣称，他们将耗资1．2亿美元建设一个屋顶可以伸缩自如的体育场以供1976年奥运会使用。结果，这个屋顶在1989年才完工，并且仅屋顶便花费了1．2亿美元。1985年，官方人员估计波士顿的“大坑”高速公路工程将花费26亿美元，1998年完工。而到2003年，造价飙升至146亿美元，而工程仍未完工。

·投资专家在将自己的服务投入市场时常伴随着一个自智者十分了解自己的弱点，因此决不会保证永不出错；那些懂得最多的人也最清楚自己知之甚少。

——托马斯·杰菲逊，I懒gs

信的假设．那就是他们能够获得超过股市的平均回报率，他们忘记了对于每一个股票经纪人和股民来说．在某一个价格上喊“卖出”的同时会有另一个声音喊“买入”。而股价正是这种双向信心判断的平衡点。因此。这看起来可能令人难以置信．经济学家马尔基尔(Malkiel，1999)因此得出结论认为，由投资分析师选出的共同基金组合的表现并不比随机选出的股票更好。

·编辑对稿件的评价也显示出惊人的错误。作家罗斯(Ross，1979)利用一个笔名将Jerzy Kosinski的小说《脚步》(steps)的打印稿邮寄给了28家大型出版社和文学代理机构。他们都拒绝出版这部作品，其中包括兰登书屋，而该出版社曾在1968年出版过这本书．并见证了它赢得国家图书大奖且销量突破40万册的历史一幕。这本书差点被霍顿·米夫林出版公司(I]oughton Mifflin)接受．而它是Kosinski另外三部小说的出版者：“我们中的一些人拜读了你未命名的作品．很欣赏你的语言文字和风格。我们仿佛看到了Kosinski的手笔……但事实是这样，贵稿的缺陷在于未能结合成关于原子弹： “这是我们做过的最愚蠢的一件事。它永远也不会爆炸。我以一名爆破专家的身份这样说。”

——海军上将威廉·莱希(William Leahy。1 945)对杜鲁门总统说

为一个令人满意的整体。”

·过度自信的决定者可能会带来一场浩劫。充满自信的阿道夫·希特勒

在1939一1945年间对整个欧洲发动了战争。充满自信的约翰逊在20世纪60年代将武器和士兵投入越南，试图挽救那里的民主政权。充满自信的萨达姆·侯赛因在1990年挥军侵入科威特，并在2003年宣称要打败入侵者。充满自信的布什宣称和平与民主将遍布解放的伊拉克，大规模杀伤性武器被销毁。

个体为什么会过度自信呢?为什么经历无法使我们的自我评价更客观一些呢?这其中存在着不少原因。一方面，人们倾向于在他们几乎完全正确的时刻回忆自己的错误判断。泰特洛克(1fetlock，1998，1999)通过对许多学术界和政府专家的采访发现了这一点．他要求这些人为——从20世纪80年代末的角度——苏联、南非和加拿大的未来政府管理做一个规划。五年之后，前苏联解体了，非洲变成了各种族和睦相处的民主政体。而加拿大继续维持着完整统一。这些专家对自己对这些转折性事件的预测有80%的确信度．但这些预测的实际正确率不足40%。然而，在重新思考自己的判断之后，那些出错的人仍然相信他们基本上是正确的。“我基本上是正确的，”

许多人说，“强硬派几乎已经取得了反戈尔巴乔夫政变的胜利。”“魁北克分离主义者几乎已赢得了关于分离的公民投约翰逊总统1966年访问越南，过度自信(如他发动了一场失败的战争)导致他犯了大大小小许多错误。

经历两次离婚之后．弗兰克将他的大部分空闲时间消磨在乡村俱乐部里。他在俱乐部酒吧里的话题老是集中在他悔恨自己总是试图追随自己尊敬的父亲的足迹。他将大量的时间花费在做学问这一苦差事上，而他本可以利用这些时间学会如何在与他人的交往中变得不那么争强好

胜。

问题：弗兰克是一个律师而不是一个工程师的概率是多少?

要求被试猜测弗兰克的职业，结果80%gl上的大学生猜测他肯定是一个律师(Fischhot／‘&Bar-Hillel，1984)。

但是当被告知样本中工程师占了70%时．你估计他们的猜测会怎样变化?毫无变化。学生们根本不考虑工程师和律师的基础比率，在他们的思维中．弗兰克更具有律师的特征．而这似乎就是所有起作用的因素了。

代表性直觉(representativeness heuristic·)是指对某个事物进行评价时，在直觉的引导下，将其与某一类别的心理表征进行比较。与大部分直觉类似的是，表征性(典型性)通常是真实情形的一个合理指导。但并不总是如此。

设想一下琳达，她31岁，单身，性格坦率，并且很聪明。

她在大学时主修哲学。学生时代她对歧视和其他社会问题十分关注，并且参加过反核武器示威游行。以这些描述为基础，你觉得以下哪一种表述的可能更大：a：琳达是一个银行出纳员。

b：琳达是一个银行出纳员并且在女权运动中很活跃。

大部分人认为b更有可能，部分原因是由于琳达更好地表现出了他们心目中女权主义者的形象(Mellers＆Oth．ers．2001)。设想一下：琳达是一个银行出纳员兼一个女权主义者的概率会比仅是一个银行出纳员的概率更大吗(无论是不是女权主义者)?正如特韦尔斯基和卡尼曼(1983)提醒我们的那样，两个事件同时发生的概率不可能比一个事件单独发生

的概率更大。

易得性直觉

设想一下：问题l：字母K在单词中更多地是以第一表3—1 快速而简单的直觉

直觉 定 义

个字母还是第三个字母出现?问题2：柬埔寨和坦桑尼亚哪个国家的人口更多?

你很可能会根据映人头脑中的现成例证来做出回答。

假如例子在我们的记忆中是现成可得的——就像以k开头的字母或柬埔寨人一样——那么我们就会假定该事件是经常发生的。通常是这样的，所以我们经常运用这一认知规则进行判断．我们将其称为易得性直觉(availability heuristic：)(表3—1)。

但有时这个规则会欺骗我们。假如给人们听由某一性别的名人(特雷莎修女，简·方达，蒂娜·特纳)和另一性别的非名人组成的一系列混合名字序列(唐纳德·斯卡尔．威廉·伍德，梅尔·贾斯珀)，那些名人的名字在随后的认知活动中更容易被人们识别。因此大部分人会回忆说刚才听到了更多的女性名字(Mc—Kelvie．1995。1997；7rver．sky&Kahnman。1973)。那些鲜明的更容易形象化的事件，例如那些具有很容易形象化症状的疾病．与那些较难形象化的事件相比可能同样会被认为是较容易发生的(Mac[尼od＆Campbell，1992；Sherman&others，1985)。

甚至那些小说、电影和电视中的虚构情节也会给人们留下印象，深深地影响我们随后的判断((；errig&Prentice，199l；Green&others，

2002)。读者越是全神贯注和“情绪激动” （“我可以很容易地描述这些事件”)，故事对他随后信念的影响越大(【)iekman＆others，2000)。例如被浪漫的爱情故事吸引的读者更可能提取影响他们性态度和行为的语句段落。

“大部分人的推理都是戏剧化的，而不是定量的。”

——法学家奥利弗·温德尔·霍姆斯．1809—1894易得性直觉的运用可以揭示出一条基本的社会思维规律：人们从一条一般公理演绎出一个具体例证是很慢的．但是他们从某一个鲜明的例证归纳出一般公理则是非常迅速的。毫无疑问，在听到或读完关于强奸、抢劫和殴打的故事之后，加拿大人十有八九会高估——通常幅度很例 证

但可能导致

代表性 对某人或某事属于某个类别的快速判断

易得性 对事件发生概率的快速判断中(从记忆中提取的可得性有多高?)

确定卡洛斯是图书馆管理员而非司机．因为他更符合图书管理员的形象

校园枪击案后估计未成年人暴力犯罪的可能性

忽视其他重要信息

过度重视生动鲜明的例证，并因此对错误的对象产生不恰当的恐惧心理

渗』

1IlROUgL E伯WIV

一LL IIVEEp To KNOw f ~ LIFE

r L E月只^，FRo朋￡ . fTTLE .

. 弓yM口OLIC . . MEDiA—蠢

By￡ . LoyD

D^^，白LE

□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□ A HETE RosEXuAL COUPLE WliS ASKED □□丁o LF^yE^6AV BAR FoP,E×cFs： □□5fVE Pu8Lfc f'lSSIIV6屡反Ropts / 函j □□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□7己 0NctvSf0Nf 1啊fy plScRI朋，IJATE □□"too：THIs m一_'("OuR INToLERANCE . □□L cowlpLETE t . y丁usTIFYAP￡E，—一

|⊢——————————————⊣| |

□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□l^StX—yF^R-OLD BOy W45 cH—R6￡D l WfTH SE鼻u—L H—R^sSnl E^，T F口R l KISsHV G . 一FEm—c F cL—ssM—TE . I 7H一，I K ~ fW SE天v—L H—R^SSmF^，T 1守y CRAZ y'OvER·SE^『sfT，V￡FEmI^，jETSjj蔓寰舅—■

A muRDER W^S CommiTTED lN

FLoRIPA oR丁Ex一5 8y 50mgONE

竺竺2兰苎§坐竺!全鳢￡0RoLE‖

丽'L CRtriES sH 0V Lp、'舅亳曼；盈LI F∈s ENTEN C6S一

一1I丁IVf VERy LE^S丫?

燕磊飘蛹

朋c DONA LpS w—s ONCE S‘，ED 8y A I PERSoN wHO sPicL ED HoT C—O—FFEF I 2型竺三苎!!!E：，．/鬲订历而…习八秀警粤蜀『而?‘s“A zoi!卿L FI Ii--rf口i 。 一一二：慕Is—FR IVOLOU5，

溅EXTO RTION 1‘

1’HEy’RE BfrE—SlZED，F—SY rDl'一R E朋E朋8FR，一Np THE 0UTR一自E L—STS F口R D—Y5 / Sy惭EOLfC

n1E1)f—TtD81T5^RE《三氯一y Kf To E^，L f自H丁EN，竹EyT /

黟丽赢万鹏

回

大——与暴力有关的犯罪率(Doob&Roberts，1988)。

易得性直觉可以解释为何生动的奇闻轶事通常会比统计信息更引人注目。以及为何感知到的风险和真实的风险间总是非常不匹配(Allison&others，1992)。因为飞机失事的场景对我们大多数人的记忆来说都是更容易联想起来的．尤其是9．1l之后。所以我们通常认为乘商用飞机旅行要比乘小汽车旅行风险更高。实际上，20世纪80年代美国的旅行者在出行同样距离的情况下．发生汽车事故死亡的概率是飞机失事的26倍(联邦安全委员会，1991)。

对大多数空中旅行者来说，旅行中最危险的一段便是飞机在机场降落的时候。

反事实思维

容易想像(具有认知易得性)的事件也会影响我们对负罪、遗憾、挫败和宽慰的体验。假如我们队以一分之差输掉(或赢得)了一场重要的比赛，我们可以很容易想像第3章社会信念与判断 85

对问题1的回答：

字母K在印刷品中作为第三个

字母出现的概率是其作为第一

个字母概率的两到三倍，虽然

大部分人都判断说字母K更经

常地出现在词首。特沃斯基和

卡尼曼(1974)猜想，以K开头

的单词在记忆中更容易被回忆

起来，可得性——我们就是这

样以启发法判断事情发生的频

率。

对问题2的回答：

坦桑尼亚有2 400万人，比柬

埔寨的700万人多出很多。绝

大部分人都对柬埔寨有更鲜明

深刻的印象，因此猜错了。

鲜明的．记忆深刻的——因此

在认知中具有易得性——事件

会影响我们的社会知觉。

资料来源：Reprinted with per．mission of Lloyd Dangle．

出这场比赛结果的另一种方式，因此我们会感到更大的遗憾(或宽慰)。设想更坏的可能情形会让我们感觉好受一些。设想好的可能发生的情形，并且考虑我们该怎样在下次做得更好，有助于为未来的出色表现做好准备(Boninger＆others，1994；Roese，1994，1997)。

证书可能比大量的事实和数字更有说服力(社会心理学的大量事实和数字已经为这一说法提供了强有力的支持)。

——马克·斯奈德。1988

在奥运会比赛中，铜牌获得者(他们很容易设想比赛结束后自己没有获得奖牌)比银牌获得者(他们很容易设想自己获得金牌时的情景)显得更快乐(Medvec&oth—e冉，1995)。类似的是，学生在某一个评分等级(例如86 第一编社会思维

在争论不休的2000年美国总统大选之后，得到更多选票但在佛罗里达州重新投票中以微小差距败北的戈尔就被许多反事实思维所困扰，要是……就好了。

B＋)内得分越高．他们的感觉就会越糟糕(Medvec-＆Savitsky．

1997)。同样是获得B＋，一个只差一分就可以得A一的学生就会比一个实际上做得更差一些，而刚好以多出一分获得B＋的学生感觉更糟糕。

这种反事实思维(counterfactual thinking)——对将要发生事情的心理模拟——通常出现在我们可以很容易想像出可能结果的时候(Kahneman＆Miller，1986；Mark．man&McMullen．2003)。假如我们刚刚错过了飞机或公共汽车．我们就会想像假如我们能在通常的时间从家里出发．走通常的路线并且路上不聊天的话，那么就能赶上那班飞机或汽车。假如我们误了半个钟头或者走了通常的路线，那就很难设想一个不同的结果，所以我们体验到的挫败感要小一点。只差一点就能获胜的球队或竞选者会反反复复地回想如果当时那样做可能就会获胜(sanna&oth—ers．2003)。要是……就好了。

反事实思维是构成我们幸运感的基础。如果我们刚刚好逃过了一场灾难——避免了因为最后一分钟的失球而败北或者站在离一根坠落的冰柱非常近的地方——我们很容易想像一种负面的反事实情景(输掉比赛，被击中)并因此而感谢自己的“好运气”(rr'eigen＆others，1999)。从另一方向讲． “坏运气”则与那些本来可以不发生但却发生了的糟糕的事情紧密相连。

事件本身越重要，反事实思维的强度就越大(Roese &。Hur，1997)。那些因一场交通事故而失去爱人或孩子，或者自己的孩子被婴儿猝死症夺去生命而受痛苦煎熬的人，通常会报告说正在重演这一悲剧而自己却无能为力(I)avis&others，1995，1996)。我的一位朋友在一场与醉酒驾车的司机相撞的事故中失去了妻子、女儿和母亲。他说： “那几个月，我将那天的那场事故在脑海中一遍又一遍地重演。我不断地重演那一天，试图改变事情发生的顺序以避免那场事故”(SittseI‘，1994)。

尽管如此．绝大部分人对已做的事情的悔恨比对没有做的事情的悔恨要小。例如： “我真希望我上大学的时候能够更严肃一些”或者“我应该在爸爸去世之前就告诉他我有多么爱他” (Gilovich&Medvec，1994．；Gilovich&others，2003；Savitsky&others，1997)。 (在一项针对成年人的调查中，最常见的悔恨是未能更严肃地对待自己的学业。)如果我们敢于更经常地在超出我们感到舒适的范围外做出反应——去冒险，面对失败。至少曾经尝试过，我们是否能够因此而少些悔恨呢? [尽管如此，人们更经常地为做为而非不做为感到歉意(Zeelenberg&otllers，1998)。]

错觉思维

另一种影响我们日常生活的思维方式是我们试图在随机事件中寻找规律，这种倾向会令我们误入歧途。

错觉相关

要在没有相关的地方看到相关很容易。当我们期待发现某种重要的联系时，我们很容易会将各随机事件联系起来，从而知觉到一种错觉相关(illusory correlation)。沃德和詹金斯(Ward＆Jenkins，1965)向人们报告了一个假想的50天造云试验的结果。他们告诉被试在这50天中的哪几天造了云。哪几天下了雨。这些信息只是一堆随机信息的混合，有时造云之后下了雨。而有时并没有下。尽管如此，人们仍然确信——与他们对于造云效应的观点相一致——他们确实在人造云和下雨之间发现了相关。

另一些实验也证实了人们很容易将随机事件知觉为对自己信念的支持(Crocker，1981；Jennings&others，1982；Trolier＆Hamilton，1986)。假如我们相信事件之间存在相关．我们更可能注意并回忆出某

些支持性的证据。假如我们相信前兆与事件本身有联系。我们就会有意注意并记住前兆和稍后相继出现的一些事件。我们很少能注意到并记住一直以来不寻常的事件之间其实并无一致关系。假如在我们想起某个朋友之后，恰好他打来电话给我们，我们就会注意并记住这个联系。我们并不会去注意一直以来当我们想起某个朋友时并不会接着听到他打来电话，或者我们接到的并不是我们所想念的朋友打来的电话。

人们不仅仅想看到他们期待的结果，而且还想看到他们想要的联系。在一个实验中，伯恩德森等人(Berndsen &others．1996)给阿姆斯特丹大学的学生展示虚构的学生言论，其内容为支持或反对在荷兰大学中将荷兰语课改为英语课．并且告诉他们这项政策将在获得最高支持率的大学试点。接下来会让学生们看到阿姆斯特丹大学和另外一所大学的观点分布情况相同。对于有着既定倾向的学生来说。该结果是一种虚假的相关：反对语言转换的学生更可能将自己所在大学学生的言论知觉为比其他任何一所大学更反对这项政策。

控制错觉

将随机事件知觉为有联系的倾向往往容易产生一种控制错觉(illusion of contr01)——认为各种随机事件受自己影响。这是驱使赌徒不断赌博的动力，也是令我们其余的人为许多不可能完成之事努力拼搏的原因。

赌博兰格(I．anger，1977)对赌博行为的实验证实了控制错觉的存在。与那些由别人分配彩票号码的人相比．自己抽彩的人，当要求他们出售彩票的时候。其要价是前者的四倍。当和一个笨拙而紧张的人玩随机游戏时．他们会比和一个精明而自信的对手玩时下的注要多得多。掷骰子和转动轮盘都会增加人们的信心(Wohl＆Enzle．2002)。通过这些

和其他一些方法．50多个实验都一致发现人们行动时往往认为他们能够预测并控制随机事件(IPresson&Benassi，1996；7Fhompson&others，1998)。

对真实生活中赌博行为的观察验证了这一实验发现。

掷骰子的人希望掷出小点时出手相对轻柔．而掷出大点时则出手相对较重(}lenslin，1967)。赌博产业正是依靠这一赌徒错觉而兴旺发达起来。赌徒一旦赌赢了就归因于自己的技术或预见力。如果输了就是“差一点就成了”或者“倒霉”——也可能(对体育赌徒来说)是由于裁判的一个错误的判罚或足球的一次奇怪的反弹所致((：,ilovich＆Douglas，1986)。

股票交易者同样喜欢由自己选择和控制股票交易所带来的“权力加强感”．就好像他们的控制比一个“有效率的市场”做得还要好。一个广告宣称网上投资“就是和控制有关的”。唉，控制错觉导致人们过度自信，同时．在考虑了交易成本后也会给人们带来经常性的损失(Barber & Odean．2001)。

趋均数回归特韦尔斯基和卡尼曼(1974)发现了另一条可能产生控制错觉的路径：我们没有认识到趋均数回归第3章社会信念与判断 87

(regression toward the average)这一统计学现象。由于测验分数部分地由于随机影响而上下波动．所以绝大部分上一次考试得分很高的人下一次的考试分数将稍有下降。因为他们第一次的分数达到了最高值，所以其第二次的分数更可能下降(“回归”)，趋向其自身的均值而并非将最高值推向更高。 (这就是为什么一个每次作业都完成得很出色的学生，即使并非每次都是最好，也很可能会在课程结束时在班级内成绩名列第一的原因。)反过来讲．在第一次考试中得分最低的学生很有可能在以后的考试中会提高成绩。如果那些得分最低的学生在第一次考试后去

老师那里寻求帮助，当其成绩提高时，老师可能会认为自己的辅导是有效的，尽管实际上它并没起任何作用。

事实上，当事情处于最低谷时，我们会尝试任何行为，而无论我们尝试什么——去看心理治疗师，开始一个新的节食一锻炼计划，阅读一本关于自助的书——都更可趋均数回归。当我们处在一个最低水平时，任何尝试行为看起来似乎都是有效的，因为我们将会趋向于自己更通常的状态。

知觉到的行为百分比

□□□□□□□□□□□□□□

□ □

□□□□□□□□□□□□□□

┃时一L、惰刚人┃

□□□□□□□□□□□□□□

□1、\———，□

□□□□□□□□□□□□□□

□—’—■■●■■’7□

□□□□□□□□□□□□□□

┃———厂‰三卜┃

□□□□□□□□□□□□□□

□ □

□□□□□□□□□□□□□□

消极行为

我们的情绪部分地是通过将与其相关的经验带人头脑来给我们的所见所闻着色。在糟糕的情绪下．我们的思维也更抑郁。与情绪有关的思维可能会将我们从对其他事情的复杂思维引开。因此．当某种情绪被唤起——生气或好心情。我们似乎更可能在仓促间做决定或者根据刻板印象来评价别人(Bodenhausen&others，1994；Paulhus&Lim，1994)。(除此之外，为什么要冒事后大动感情的风险去深入地思考一些事情，例如战争爆发的可能性?)情绪对简单、　　“自动化”的思维的影响比对复杂、“有意控制”的思维要小(}tartlage&others，1993)。因此。福格斯在1993年就注意到。当我们评价与众不同的人而非普通人、解释复杂而非简单的人际冲突时．我们的思维更可能受到情绪的影响。我们思考得越多，思维就越会受情绪的浸染。

小 结

心理学研究者一直以来都在探索大脑信息加工方面的惊人能力。我们在自动、有效和直觉思维方面拥有巨大的能力。我们的认知效率尽管在通常情况下适应良好。但偶尔也会以出错为代价。既然一般情况下我们意识不到这些进入我们头脑中的错误．那么明确我们形成并维持错误观念的途径——“非理性的原因”——对我们就是非常重要的。

首先，我们经常高估自己的判断。这种过度自信现象部分来源于我们更容易描绘自己正确而非错误的缘由。

另外，人们更有可能去寻找那些支持而非否定自己的信息。

积极行为

图3—7

暂时性的好或坏情绪会强烈

地影响人们对录像带中自己

行为的评价。那些在坏情绪

下的个体发现自己的积极行

为明显少得多。

其次．当别人给我们提供很有说服力的轶闻或甚至是毫无价值的信息时，我们经常会忽视有用的基准信息。

部分原因是由于我们更容易回忆起(易得性)生动的信息。

第三，我们经常在相关错觉和个人控制之间摇摆。在不存在相关的地方知觉到相关(错觉相关)和认为自己可以预测并控制随机事件(控制错觉)听起来很诱人。

最后，情绪会影响判断。好的和坏的情绪会激起个体对与之相关的经历的回忆。情绪会给我们对当前经历的解释着色。通过分散我们的注意力，情绪还会影响我们做判断时思考的深度和效率。

我们的信念倾向于自我实现吗

在考虑过我们如何解释和评价别人——高效、适应但有时会出错——最后让我们来思考我们的社会判断结果。

我们的社会信念起作用吗?它们会改变现实吗?

我们的社会信念和判断是起作用的。因为它们确实起一定的影响作用。它们会影响我们的感觉和行动．并通过这样做改变自己的现实。当观念引导我们以证实自己的方式行动时，这就成为社会学家罗伯特·默顿(Robert Mer．ton)所说的自我实现预言(self-fulfilling prophecies)——错误的自我实现信念。默顿指出，如果人们相信银行即将倒闭，纷纷排队去提款，他们错误的直觉便可以创造出事实。如果人们相信股票会上涨那么它们可能真的会上涨(参看“聚焦：股市的自我实现心理学”)。

在一个著名的关于“实验者偏见”的研究中．罗伯钙 ∞ 必 如 " 加＝2

特·罗森塔尔(Rosenthal．1985)发现研究中的被试会坚持等候他们期待结果的出现。在一个研究中，研究者要求被试判断照片中出现的不同人的成功。研究者给所有被试读相同的指导语．并给他们看同样的照片。尽管如此，那些被引导期望做出较高评价的研究者比那些认为被试会把照片中的人看做失败者的研究者获得的评价更高。更为令人吃惊且富有争议的是．报告指出老师对学生的信念会产生类似的自我实现的预言。如果老师相信一个学生数学很好．他／她会真的做得很好吗?让我们来检验一下。

老!J币的期望与学生的表现

老师确实对一部分学生的期望比对其他学生更高。如果你在学校有一个成绩比你好的兄弟或姐妹．如果你获得老师诸如“很有才华”或“学习能力不足”这样的评语，或者被认为是“能力很高”的或“能力一般”的学

生，那么你可能已经意识到了这一点。可能和老师在办公室的谈话带给你超出自己实际水平的名声，也可能你的新老师仔细翻阅了你的学籍档案或发现了你的家庭有较高的社会地位，老师的这种期望会影响学生的表现吗?很显然老师的评价和学生的成绩的确有相关：老师对那些做得好的学生田

的评价也高。那主要是由于老师准确地知觉到了学生的能力和成就(Jussim&others，1996；Smith&others，1998，1999；‘l'rouilloud&others，2002)。

但是老师的评价是否真的是学生行为的原因而不仅仅是结果呢?威廉·卡拉诺和菲莉丝-梅隆(Crano＆Mellon，1978)对4　300名英国学龄儿童做的一项相关研究给出了肯定的答案。并不仅仅是良好的表现会伴随老师的更高评价，相反的过程也同样存在。

我们能用实验的方法检验这种“教师期望效应”吗?

假如我们有意让老师产生这样的印象，达娜、萨莉、托德和曼纽尔——四个随机选择的学生——能力超常。老师是否会给这四个学生特殊的关照，引导他们做出更好的行为表现?在一个著名的研究中．罗森塔尔和雅各布森(Rosenthal&．Jacobson．1968)的确发现了这个现象。从旧金山的一所小学中随机选择几名被试并告诉他们智力超常，而这些人真的在随后的IQ测验中出现了飞跃。

这个引人注目的结果好像显示出学校中“差生”的问题可能折射出老师对他们较低的期望。这个发现很快在国家媒体上公布于众，同时也进入了许多大学的心理学和教育学的教材。进一步的分析揭示出这种“教师期望效应”

并不像最初的研究那样有说服力和可靠。事实上，后来发1981年1月6目的晚上。佛罗里达一个著名的投资顾问约瑟夫·格兰维尔拍电报给他的客户： “股价将暴跌，明天抛出。”格兰维尔的话不久就传开了，1月7日成为纽约股市交易所建市以来交易量最大的一天。所有人都说，市值损失了400亿美元。

在大约半个世纪之前。约翰·梅纳德·凯恩斯将这样的股市心理学比作当时由伦敦报界举办的选美竞赛。为了获得胜利，一份报纸必须在一百张面孔中选出六张。

这六张同时也要被其他参赛报纸选中最多次数。因此。

正如凯恩斯所写的那样： “每一个参赛者都不是要选出他自己认为最漂亮的面孔。丽是要选出那些最可能满足其他参赛者偏好的面孔。

同样投资者不是要试图选出满足自己偏好的股票．而是选择满足其他投资者偏好的股票。这个游戏的名称叫做预测他人的行为。正如华尔街一位基金经理的解释：“你可以同意也可以不同意格兰维尔的观点．但那根本不是关键所在。”如果你认为他的建议会使其他人卖出．那么你会想在股价下跌更多之前尽快出手。如果你预测别人会买进，你现在就会快速买进以赶上股价的上涨。

股市的自我实现心理学在1987年lO月19日星期一表现到了极点，此时道琼斯工业股票指数下跌了20％。

在这个大跌的过程中，媒体和各种谣言比较关注对这一坏消息的解释。一旦报道出来。解释性的新闻故事可能会进一步降低人们的预期，使正在下降的价格跌得更低。

当然这个过程也可以完全反过来。即在股价上涨时进一步强化这一

好消息。

在2000年4月，动摇的技术股市再次验证了自我实现心理学，现在被称为“动力投资。”在连续两年热情高涨地买进股票后(因为股价在上涨)，人们开始疯狂地抛售(因为股价正在下跌)。经济学家罗伯特·席勒(Robert Schiller·)指出，股市如此疯狂地摇摆——“非理性繁荣”之后紧跟着暴跌——主要是自我造成的。

教师的期篇

瑞娜的哥哥很聪

我打赌她也是这

麟目《%∞∞《∞《#自嘲《目∞%目黼第3章社会信念与判断 97

现这些研究“异常难以重复验证” (spitz，1999)。根据罗森塔尔的统计，在500个左右发表的研究中只有五分之二确实可以验证期望显著地影响行为(Ilosenthal，1991．2002)。但是较低的期望并不会毁掉一个有能力的孩子．同样较高的期望也不会魔术般地将一个学习吃力的孩子变成在毕业典礼上致告别词的毕业生代表。人类的天性不是如此易变的。

较高的期望确实会影响成就低的人，对他们来说老师的正面态度可能是一缕带来希望的清新空气(Madon＆others，1997)。期望是如何传达的呢?罗森塔尔和其他研究者指出。老师对那些“潜力较高的学生”施以更多的关注、微笑和点头。老师也有可能花更多的时间教导这些有才华的学生，给他们设定更高的目标，更多地对他们家访，并给他们更多的时间回答问题(Cooper，1983；Har．ris＆Rosenthal，1985，1986；Jussim，1986)。

在一个研究中，巴巴德等人(Babad，Bernieri，＆Rosenthal。1991)录制了一段老师与学生谈话或者谈论学生的录像．老师看不到这些学生．老师对这些学生报以较高或较低的期望。一段随机10秒的有关老师声音或面孔的画面已经足以告诉观众们——既有儿童也有成人——这是一个出色的学生还是一般的学生以及老师在多大程度上喜欢这个学生。 (你看到的完全正确，只需要10秒。)尽管老师认为他们能够掩饰自己的感情。但是学生却对老师的面部表情和肢体动作非常敏感(图3—8)。

看完关于老师对学生期望的实验让我也很想知道学生对老师的期望效应情况。毫无疑问在课程开始之前你就已经听说了“史密斯教授很有趣”和“约翰教授是一个乏味判断一个教师或教授的全部热心和热情同样只需要一小段行为就够了——仅仅几秒钟。

——Ambady&Rosenthal。1 992。1 993图3—8自我实现预言

教师的期望会变成自我实现

预言。

的家伙”。费尔德曼等人发现(F"eldman＆Prohaska，1979；Feldman&‘rheiss，1982)，这样的期望对学生和老师都有影响。在一个学习实验中。那些期望自己被一个出色的老师所教的学生比对老师期望较低的学生觉得老师更出色和有趣。此外，学生实际上学到的东西也更多。在一个后继实验中，费尔德曼和普罗哈斯卡录制了一些老师的录像并且让观看者评价他们的表现。当给某个老师分派的学生通过非言语行为传达出积极的期望时．该老师被评价为最有能力。

为了看一看是否在实际的课堂上也存在这种效应，一个由戴维·贾米

森(Jamieson，1987)领导的研究小组对安大略省的四个高中班进行了实验研究，这四个班的一门课程由一位新调来的老师来教授。在个人访谈中，他们告诉其中两个班的学生其他所有学生和研究者都对这位新老师评价很高。研究发现，与对照班级相比，被赋予了更好期望的学生在上课时听得更专心。在学期末。他们也获得了更好的成绩并评价老师讲得更清楚。看起来。一个班里的学生对老师的态度和老师对学生的态度同样重要。

从他人那里获得我们的期望

虽然我们可以比较准确地测量研究者和教师的期望。

而且偶尔这种期望会表现为自我实现预言。但这种效应的可推广程度如何?我们能从别人那里获得我们的期望吗?

研究表明自我实现的预言在工作情境中(拥有较高或较低期望的经理)、法庭上(指导陪审团的法官)和模拟的警务情境中(认为嫌疑犯有罪或无辜的审讯者)也同样存在(Kassin&others，2003；Rosenthal，2003)。

自我实现的预言会影响我们的人际关系吗?要对我们怀有消极预期的人表现得友好并引起他们的善意回应是需要时间的，这种回应会证伪我们的预期。但在社会互动中另一个更为普遍的发现是：是的，我们确实可以在某种程92 第一编社会思维

度上获得我们预期的结果(()lson＆others，1996)。

在实验室游戏中，敌意几乎总是招致敌意：那些将对手知觉为不合作的人很容易变得不合作(Kelley&Stahel—ski．1970)。在有冲突的地方，会存在许多自我验证的错误信念。如果每一个团体都将其他团体知

觉为攻击性的、怨恨的和报复性的，那会招致其他团体表现出这样的行为以进行自我防卫，从而形成一个不间断的恶性循环。我猜想妻子心情很差还是心情舒畅而可爱会影响我对她的行为方式，从而引发她的某些行为以验证我的信念。 ．那么当伴侣理想化对方时是否更容易保持亲密关系呢?对伴侣品质的积极错觉会导致其自我实现?还是他们更经常表现出自我挫败。一次次地制造自己无法实现并最终会破灭的期望?桑德拉·默里等人(Murray＆others．1996．2000)对滑铁卢大学恋人进行追踪研究．发现对伴侣积极的理想是好的预兆。理想化有助于减缓冲突．保持满意度．将自我知觉的青蛙变为王子和公主。当某人真爱并崇拜我们时，这有助于我们成为他或她想像中的那个人。爱有助于创造出想像中的真实。

在夫妻之间同样如此．那些担心伴侣不爱和不接受自己的人将微小的伤害解释为拒绝，导致他们贬损并疏远伴侣。那些对伴侣的爱和接受抱有信心的人表现出较少的自我保护，与伴侣的关系也更亲密(Murray&others．2003)。爱的确有助于创造出想像中的真实。

马克·斯奈德(snydel·，1984)在明尼苏达大学进行的一系列实验揭示出，一旦形成错误的社会信念．就可能引发他人做出某些行为反应以支持这些信念．这种现象叫做行为确证(t)ehaviorai confirmation)。在一个经典的实验中，斯奈德等人(Snyder·，‘l'anke，&Berscheid．1977)让男学生和他们认为有吸引力和没有吸引力的女性通电话(通过给他们呈现一张图片)。对根据通话过程中女性声音的分析假想为有吸引力的女性比假想为无吸引力的女性，男学生与之交谈时要热情得多。男性错误的信念会引导他们的行动。形成符合他们认为美丽的女人会悦人心意的刻板印象。从而成为自我实现的预言。

当人们与抱有错误信念的同伴交往时也会发生行为确证现象。那些

被别人认为孤独的人表现出更少的社会化行为(Rotenberg, & others，2002)，被认为大男子主义的男性对女性表现出更少的亲善行为(I'inel。2002)，被认为热情的面试者会表现得更热情。

当我们认为他人为我们所吸引时．也会出现这种行为确证现象。将你自己想像为罗伯特·里奇和杰夫瑞·雷伯(】Ridge&Reber，2002)最近所做的一个实验中的60名年轻男性或60名年轻女性中的一位。每一位男性都将见到一位女性并评估她在多大程度上适合教师的职位。在做这些之前，要告诉他对方被他吸引(根据他对自陈问卷的回答)或未被吸引(想像一下你被告知那个将要见面的人很想了解你，和你约会，或者对你一点兴趣也没有)。结果确实存在行为确证：应聘者认为感觉到了一种表现出更多轻佻的吸引(并且根本没有意识到这一点)。里奇和雷伯认为这一过程可能是性骚扰的根源之一。如果一位女性的行为看起来好像在确证一位男性的信念。他可能接着逐步将他的追求升级，直到足够明显使那位女性觉察并将这些行为解释为不恰当或骚扰。

期望也会影响儿童的行为。在观察了三个教室的垃圾量之后，理查德·米勒等人(Miller&others，1975)让老师和其他人反复在某一个班级讲教室应该保持整洁和干行为确证。当英国球迷为1998

世界杯前往法国时，他们仍被

冠为足球流氓的恶誉。法国的

年轻人和警方对流氓行为早有

预期，据称对英国球迷表现出

m

“那就是这样，”CBS的新闻节目主持人在每次播报后都如此总结。这就是新闻的理想——呈现事实的本来面目。《华尔街杂志》记者手册十分清楚地阐明了这一理想： “一个记者永远不能固守于自己的先入之见，费尽心力地寻找几乎不可能存在的证据，忽略矛盾的事实……事件而非个人的先入之见才应该构成事件的本来面目”(Blundell，1986，p．25)。

我们可能会期望它是如此。但记者也是人，印第安那大学新闻学教授斯托金(Holly Stocking)和纽约心理学家兼律师格罗斯(1，aget Gross)在其《记者的思维方式》一书中总结道，记者像外行人和科学家一样“建构现实”。在这一章中涉及到的认知偏见因此在如下6个方面影响着新闻制作。

l，先入之见可能会影响解释。记者通常“紧跟某个观点”，这会影响其对信息的解释。一名记者如果一开始便认为无家可归反映出这部分人的心理健康存在问题，那么他可能在解释模糊信息的同时忽略其他复杂的因素。

2．确证偏见可能引导他们趋向能确证自已先入之见的信息来源和问题。由于希望报道放射物泄漏会导致新生儿残疾这样的新闻故事，记者可能去采访某个同意这一观点的人，并且接着采访由第一个人推荐的其他人。

3．坚定不移的信念可能会以怀疑的面目支持先入之见。

当“贪婪的”伊万·伯斯基在1987年华尔街内部交易丑闻中等待宣判时。他一商在寻找志愿者T作，这似乎是“很多白领诈骗犯企图给法官留

下深刻印象的惯用伎俩，”一个记者轻蔑地说。而另一方面．一名因说谎“这是个经验方面的问题。”或者“你可以用统计数字编造．但选择一个有代表性的样本似乎可以更好地做到这一点。”

“自由精神就是对正确与否并不绝对确信的精神：自由精神就是去尝试了解其他男人和女人思想的精神：自由精神就是摒弃偏见，根据兴趣自身来选择的精神。”

——美国著名法官Learmed}4and。

‘The Spirit O，£-iberty。1 952而被捕的政治家。假如受人尊敬的话。便被报道为“被迷惑”或者“忘记了”。

4．生动的轶闻趣事看起来可能比gi-}信息提供更多的信息。像他们的读者一样．记者可能更容易被有关超感知觉的生动故事和其他心理现象而非客观真实的研究所打动。他们可能更容易被新的治疗方法治愈了某个患者而非该疗法成功率的统计信息所吸引。在一场空难之后，他们可能描述“现代空中旅行存在令人恐惧的危险因素”，而毫不关注它实际的安全记录。

5．实际上并不存在相关的事件可能看起来具有相关性。

在缺乏有说服力证据的情况下，一个令人震惊的偶发事件——讲述了三位少数族裔的田径选手存在服药问题——可能会引导记者在种族和药物使用之间建立联系。

6．事后聪明使事后分析变得非常容易。卡特总统试图营救伊朗大使馆中美国人质的失败行为“从一开始便受到了诅咒”，记者们在得知这一失败事件后如此说。在事实发生之后，最终被证明很糟糕的决定似乎看起来格外愚蠢。

斯托金和格罗斯猜测，确实所有的信息都需要记者和编辑进行快速加工，那么他们应该如何避免在这r过程中渗人人类思维中的错觉思维倾向呢?但从积极的一面来看，这些偏见的暴露可能提醒记者注意那些减少这种偏见的方法——考虑相反的结论。寻找信息来源并提出可能反驳自己观点的问题，或者首先寻找统计信息，然后寻找有代表性的事实，或者牢记善意的人在做出决定时不掺杂自己对结果的预期认识。

对社会信念和判断的研究揭示出：我们怎样形成和维持通常运作得很好但有时会令我们误入歧途的信念。正如视错觉是帮助我们组织感觉信息的认知机制的副产品一样，我们的错误判断也是运作得很好的思维策略(直觉)的副产品。但是它们依然是错误。会扭曲我们对现实的知觉并削弱我们对别人的判断。因此社会心理学同时关注社会思维的优势和不足。

个人后记：反思直觉的力量和局限性对骄傲和错误的研究是否会令人感觉不快？的确我们不但承认人类具有某些局限性这一确定的事实，而且赞同人类并不仅仅是机器这一更深一层的讯息。我们的主观体验是构成人性的材料一我们的艺术和音乐，我们对友谊和恋爱的享受，我们的神秘性和宗教体验。

“剥夺普通人的生活错觉，就等于剥夺他的幸福。”

—易卜生，《野鸭》，1884

那些研究错觉思维的认知和社会心理学家并不是要使我们成为毫无感情的逻辑机器。他们知道情感可以丰富人们的体验和直觉，而且它还是创造性想法的一个重要来源。尽管如此，他们的发现却可以提醒人们，我们容易犯错误，这也正好说明我们接受严格思维训练的必要性。诺曼?卡曾斯（Norman Cousins)将其称为：“关于学习的最大真理：其

目的是开启人们的头脑并将它发展为思维的器官——概念思维、分析思维、序列思维。”

对社会判断中的错误和错觉的研究提醒我们去“判断不”一带着少许谦逊，牢记我们出现错误判断的可能性。它同样鼓励我们不被那些看不到自己的偏见和错误的人的自大吓住。我们人类是一种了不起的智慧和错误的混合生物，具有高贵的自尊，但并不是神。

这种对人类能力的自谦和怀疑是科学和宗教的核心所在。许多现代科学的奠基者是宗教信徒，他们虔诚地在自然和对人类能力的怀疑面前保持谦卑的态度也就不足为奇了（Hooykaas，1972； Merton, 1938)。科学同样包括直觉和严格检验的互相影响。从错觉中寻找现实需要开放的好奇心和冷静的头脑。这种观点被证明是对待生活的正确态度：批判而不愤世嫉俗，好奇而不受蒙蔽，开放而不被操纵。

你的观点是什么

在阅读本章时，你是否对人类行为产生某种假设或直觉？可能你会回想起自己或你知道的某人曾经置身其中的情境。那次经验是否告诉你别人解释自己所处情境的方式？是否告诉你别人如何判断评价他人？现在，请你设计一个研究去检验你的假设。换句话说，在你拥有的关于人类的假设（理论）的基础上设计一个研究——运用你自己的经验。

联系社会

这一章建立在李?罗斯（LeeR0SS)提出的基本归因错误理论的基础之上，这是一个你在以后的章节中会不断看到的概念。例如，我们怎么解释少数民族的行为（第9章：偏见)？什么样的错误知觉会导致冲突（第13章：冲突与和解)？当你在阅读以后的章节时，不妨留意一下基

本归因错误，并看看人们是怎样解释他人行为的。

本书由“ePUBw.COM”整理，ePUBw.COM 提供最新最全的优质电子书下载！！！

第4章 行为和态度

一个人是什么样的人就会做什么样的事，他做什么样的事就是什么样的人。

-Robert Musil.

Kleine Prosa. 1930

S前，世界各国关注的焦点是一种快速传播并且有可能会引发呼吸系统急性综合症(SARS)的致命病毒，据称2002?2003年间发现大约800例病毒感染者。同时，受政府资助的烟草工业，每1个小时也会夺去大概同样多数量的生命——每年大概有4900万人（WHO, 2002)。世界卫生组织估计，大约将有五亿健康人将来会死于烟草导致的疾病。举例来说，在美国，吸烟每年会导致42万人丧生一超过了谋杀、自杀、艾滋病、交通事故和酒精药物滥用造成的死亡人数的总和。虽然协助他人自杀也许是一种违法行为，但烟草工业似乎是个例外。

既然烟草工业为这种不幸承担的责任相当于要为每天14架满载的大型喷气客机坠毁造成的不幸（还不算那些正在发展中的、难以统计的第三世界市场），承担的责任，那么，烟草公司的管理者们是如何看待这些问题的呢。在世界两个最大的烟草广告商之一的菲利普?莫里斯（Philip Morris)公司，那些高层管理人员——大多是聪明的、具有良好家庭背景的、有合作精神的人——抱怨自己被称为“大众杀手”。当前任的美国卫生主管伊瓦特?库普（Koop，1997)称他们为误导、欺骗我们并向我们撒了 30年谎的恶棍时，他们非常气愤。此外，他们辩护说这是吸烟者自由选择的权利。“这是一个成瘾的问题吗？”　一个副总裁问道，“我一点儿也不相信。人们可以做各种事情来表现自我和反抗社会，

而吸烟只是其中之一，而且并不是最坏的一种”（Rosenblatt, 1994)。

?这些说法是否反映个人的态度？

?如果这位管理者真的认为吸烟是一种相对健康的表现自我的方式，那这些态度是如何内化的？

或者这些说法反映了他在社会的压力下被迫口是心非。

当人们询问他人的态度时，他们会谈及与某人或某事有关的信念和感觉，以及由此引发的行为倾向。综合起来，态度（attitude)可以界定为个体对事情的反应方式，这种98 第一编社会思维

态度和行为：在许多颂扬以增强健康和体能为宣传口号的体育竞赛背后，很多赞助者是生产卷烟等有害健康产品的生产商。而且广告本身也是自相矛盾的。

积极或消极的反应是可以进行评价的．它通常体现在个体的信念、感觉或者行为倾向中(()lson&Zanna，1993)。

态度提供了一种有效的方法来评价世界。当我们必须对一些事情做出快速反应时，我们对其的感知方式可以指导我们的反应方式。比如，如果某个人认为某个种族是懒惰、好斗的．那么他可能会不喜欢这个种族的人并且因而产生歧视。你可以按照组成态度三个基本要素的打头字母“ABC”来记忆它们：感觉(affect)、行为倾向(t，ehavior·tendency)和认知(cognition，想法)(图4一1)。

感

(思维)

为

图4—1态度的ABC理论

态度的研究非常接近社会心理学的核心并且是其最早的关注点之一。一开始，研究者就想知道我们的态度在多大程度上会影响我们的行为。

态度决定行为吗

内在的态度在多大程度上。并在什么条件下．会影响我们外在的行为?为什么社会心理学家最初会对态度和行为之间的微弱相关感到惊奇?

“我们是什么(内在)”和“我们做什么(外在)”之间到底存在什么样的关系?很久以来，哲学家、神学家和教育学家就一直在思考思维和行动、性格和行为、私人语言和公众行为之间的关系。目前大多数教育、咨询和儿童教养都基于这样一种普遍性的假设．即我们的个人信念和感情决定我们的公众行为，而且如果要改变行为．就必须改变精神和灵魂。

每个行为都源于一种想法。”

——爱默生，Essays．First Series。1 841我们都是伪君子吗

最初，社会心理学家认为：研究人们的态度就是为了预测他们的行为。19名劫机犯对美国的仇恨令他们制造了9．11自杀性恐怖事件。这说明了极端的态度可能会导致极端的行为。但是在1964年。利昂-费斯廷格(I．,eon　　Festingez‘)认为没有证据显示改变态度会导致行为的变化。他认为态度与行为之间是另外一种关系；如果我们的行为是马，那么我们的态度就是马车。就像罗伯特·埃布尔森(Abelson，1972)认为的，我们“精通并擅长为自己的行为寻找原因，但却非常不善于做我们已

找到原因的事。”

社会心理学家艾伦·威克(Allan Wicker)的研究对态度可能具有的作用进一步提出了挑战。通过对各种人群、态度和行为的综述研究，他得出了一个令人吃惊的结论：人们表现出的态度很难预测他们的各种行为。

·学生对于作弊的态度与他们的实际作弊行为几乎没有关系。

·对教堂的态度与星期天做礼拜的行为只存在中等程度厂L

第4章行为和态度 7D7

相对于他们对健康生活方式的总体态度．人们对于慢跑的具体态度能更好地预测其慢跑行为。

图4—2计划行为的理论

菲什拜因与同事阿杰提出，个体的(a)态度、(b)知觉到的社会标准和(c)控制感共同决定行为意向。

态度何时是有效的

当我们的行为是自发做出的时候。我们的态度经常是潜在地起作用。我们将熟悉的原型付诸实施，并不深入思考我们正在做的事情。当我们在大厅里遇到熟人时，会下意识地打招呼“Hi”。当餐厅服务员询问“吃得如何”时，我们下意识会回答说“很好”．即使我们觉得饭菜并不怎么好吃。这种无意识的反应具有一定的适应性．它可以使我们腾出精力去做别的事情。就像哲学家怀特海所说：“随着不假思索下意识即可操作的事情的增加，人类文明就提高了很大一步。”但是。当我们在一架无人驾驶的飞机上时，我们的态度是处于休眠状态的。像习惯性行为——

系安全带、喝咖啡、上课——意识很难被激活(Ouellette&Wood，1998)。

在特殊情况下我们行为的自发性会大大降低：缺少原型，我们就需要三思而后行。如果要求人们考虑好自己的态度后再行动。那人们能否更真实地表现自我呢?这正是马克·斯奈德和威廉·斯旺(Mark Snyder·&William Swann)所研究的内容。他们先调查了明尼苏达大学120个学生对某一雇佣政策的态度。两周以后．斯奈德和斯旺邀请这些学生在一个性别歧视案件中担任陪审员。仅仅那些被提醒要求记住自己态度的人其态度能预测判决结果——通过给“思考是简单的，行动是困难的。而让一个人的想法付诸行动则是最难的。”

——德国诗人歌德。1749一‘1832他们“几分钟来组织自己对于确定性行为问题的看法和观点。”当我们思考自己的态度时，态度才会影响我们的行为。

具有自我意识的人通常会受自己态度的影响(Miller &Grush，1986)。这给人们提供了另一种关注自己内在信念的方法：让他们自我觉知，也许可以让他们观察自己在镜子前的行为(Carver＆Sceier，1981)。也许你立刻会明确意识到自己正呆在一个有一面大镜子的房间里。通过这种方法，人们进行自我觉知可以加强言行之间的一致性(Gibbons，1978；Froming&others，1982)。

爱德华·迪纳和马克·沃尔伯(Diener&Wallbom。

1976)注意到几乎所有的大学生都认为作弊是不道德的。

但是他们会听从莎士比亚笔下波洛尼厄斯的建议“真实地表现自我”吗?迪纳和沃尔伯让华盛顿大学的学生猜一个字谜(说是测智商)，并

且告诉他们当屋里的铃响的时候就停止猜谜。在让他们各自单独做题的情况下，71%的学生在铃响后继续做题。而在那些可以自我觉知的学生中——让他们在一面镜子前做题同时听录有自己说话声音的磁带——只有7%的学生作弊。这就让人想起：商店中与人等高的镜子能让人们更多地意识到自己对于盗窃的态“言行一致无疑是一种令人兴奋的和谐。”．——蒙田。Essays。1588

“鼓吹美德比实践美德容易得多。”

——La Rochefoucauld．Maxims。1 665■◆囊

“如果有人长时期地对自己一副面孔，而对别人另一副面孔．那么最后他会分不清到底哪个才是真的。”

——Nathanial}tawthome。‘1 850很虚假．但很快我们就会适应。

想像一下你正在扮演一些新的角色——也许是你第一天上班．或上学．或在一个女大学生联谊会或兄弟会上。

比如在你刚进人大学校园后的第一周，你也许会对新的社会环境非常敏感，同时你会勇敢地尝试着适应，并避免做出高中时的行为反应。此时此刻你也许感到了强烈的自我意识。我们会注意自己新的言语和行为方式，因为这对我们来说是陌生的。但某天我们会惊奇地发现我们已经习惯于对女大学生联谊会的狂热．而我们虚伪地卖弄自己也变得十分自然了。这个角色就像我们的旧牛仔裤和T恤一样已经与我们十分匹配了。

在一项研究中，斯坦福大学心理系教授菲利普·津巴在斯坦福这个模拟监狱中的狱卒和囚犯很快就进入了自己的角色。

多(Zimbardo，1971；Harley&Zimbardo，1998)设计了，一个模拟的监狱实验，要求大学生志愿者在其中呆一段时间。津巴多想知道到底是邪恶的犯人和恶毒的狱卒导致了监狱的残酷性，还是狱卒和犯人在制度上的角色令即便富有同情心的人也会变得十分怨毒和冷酷。是人们使这个地方变得暴力了．还是这个地方使人们变得暴力了?

津巴多用抛硬币的方式，指派一些学生做狱卒。他给他们分发制服、警棍和哨子，并且命令他们按规则行事。

另一半的学生则扮作犯人，他们穿着令人羞耻的衣服，并被关进单人牢房里。在经过了一天愉快的角色扮演之后，狱卒和犯人，甚至研究者，都进入了情境。狱卒开始贬损犯人，并且一些人开始制造残酷的污辱性规则。犯人崩溃、造反，或者变得冷漠。津巴多(1972)报告说．“人们越来越分不清现实和幻觉、扮演的角色和自己的身份……这个创造出来的监狱……正在同化我们．使我们成为它的傀儡。”随后津巴多发现社会病理学症状正在出现。

他不得不在第六天放弃了这个本来计划为期两周的实验。

行为对态度的影响在戏剧中也会出现。当演员开始进入各自的角色并且体验到真情实感的时候．他们就可能开始减少自我意识行为。在《烈火战车》中扮演镇静而虔诚的奥林匹克英雄埃里克·利德尔的伊恩·查尔森说，“当我进入角色的时候我的整个人格都改变了。”并不是我们没有能力抵抗角色的影响。在一个稍做修改的模拟监狱实验在美国士兵侮辱伊拉克战俘之后，菲利普·津巴多(】Philip Zim-

bardo，2004a，b)写道：“这与斯坦福模拟监狱里狱卒的行为有着

惊人却令人不快的相似。”他说，这种行为源于一个罪恶的环境，它可以把好人变成罪恶的替身。如果我们把好苹果放进一个劣质的桶里，这个桶会使所有接触它的东西腐烂。” (见彩插)m

第4章行为和态度 7掰

俄勒冈大学心理学家雷·海曼(Ray Hyman，1981)描述了一个看手相的人是如何来说服自己相信手相术有用的。

我十多岁的时候开始看手相，以贴补魔术表演和心灵感应的收入。开始时我并不相信手相术。但是我知道要顺利“叫卖”我就必须首先相信。几年以后．我成了一个手相术的虔诚信徒。一天晚上，怎么发生的呢?实验表明，如果想要别人帮你一个大忙，一个有效的策略就是：先请他们帮一个小忙。这一登门槛现象(foot．in．the．door phenomenon)被证实十分有效。研究者假扮成安全驾驶的志愿者，他们请求加利福尼亚人在院子前面安置巨大的、印刷比较粗糙的“安全驾驶”标志。结果只有17％的加利福尼亚人答应了。然后研究者就请求其他的人先帮一个小忙：他们可以在窗口安置一个3英寸的“做一个安全驾驶者”的标志吗?几乎所有人都欣然答应了。两周后，。76％的人同意在他们的院子前竖立大而丑陋的宣传标志(f'reedman＆Fraser，1966)。一个挨家挨户跑来跑去的项目助理后来回忆到，不知道自己曾经拜访过哪些住户，“我完全糊涂了，有些人如此容易就被“不难发现．如果你培养人们做善事他们也会很乐意在这上面帮忙。”

——PublUius Syrus。公元前42年斯坦利·杰克斯——一个我尊敬的专业心相大师——巧妙地建议我．如果故意将手掌上的掌纹与书上描述的相反。那将是一个非常有趣的实验。我照这样接待了几个客户。令我惊奇和恐惧的是，我的解释像以前一样成功。从那时起我对这种说服我

们(包括“看手相”者和客户)的巨大力量产生了兴趣。

当事实并非如此的时候。这种力量会让我们说服自己它的确就是这样的。（p．86)

说服了，而有些人却又如此地顽固不化”(()rnstein，1991)。

还有一些研究者通过利他行为证实了登门槛现象的存在。

·帕特里夏·普利纳与其合作者(．Plinet-&others．1974)发现，在直接接触的情况下多伦多郊区46％的住户会乐意向癌症群体捐款。而如果在一天前让他们戴着一个翻领别针宣传这项活动(他们都愿意这么做的话)，那募捐者的数量可能会是前者的两倍。

·安东尼·格林沃尔德与其合作研究者((；reenwaid＆othem，1987)在1984年总统选举的前一天抽样调查了一些有注册记录的投票者，向他们询问这样一个简短的问题：“你认为你是否会投票?”所有人的回答都是肯定的。相比于其他没有被问到的投票者，这些被问到的人去投票的可能性要高出41％。

·安杰拉·利普兹(1,ipsitz&others，1989)发现，在献血结束后，用下面的话提醒献血者：“我们希望以后还能再见到你，好吗?[暂停等待回应]”，献血者再次登门槛现象。

资料来源：Reprinted with special permission of King FeatureSyndieate．Blondie by Dean Young and Stan Drake 时会来自逐渐升级的承诺。一个不起眼的恶行会很容易产生一种更恶劣的行为。恶行侵蚀人的道德感。为了解释IJB Rochefoucaould的《格言》(Maxims，1665)，我们不难找到一个仅仅一次屈从于诱惑的人，但想找到一个从来没有屈从诱惑的人却十分困难。

比如，残酷的行为会侵蚀行为者的良心。伤害无辜——通过发表伤害性的言论或实施强烈的刺激——通常会导致攻击者去贬损受害者。以此为其行为的正当性辩护(Berscheid&others，1968；Davis＆Jones，1960；Glass，1964)。我们不仅伤害那些我们不喜欢的人，同时也不喜欢那些我们伤害的人。在这类研究中，人们会为自己的行为辩护，特别是当他们被哄骗、而非被迫做某事的时候。当我们自愿地认可某种行为时，我们会为它承担更多的责任。

这种现象通常出现在战时。集中营的守卫刚开始工作时，他们有时会以较好的行为方式对待囚犯。但这不会长久。那些执行死刑的士兵也许起初会对自己的行为感到反感，但这种感觉也不会持久(Waller，2002)。通常他们会用不人道的绰号来侮辱敌人。

在和平年代态度也会依从行为。一个奴役别人的群体很可能认为这些受奴役者生来就具备受压迫的的特质。行为和态度也会互相支持，有时会达到道德麻木的程度。人们越是伤害他人并同时调整自己的态度，其伤害行为越容易出现。于是，道德变异了。

邪恶的行为会塑造自我，但是还好，道德的行为也会塑造自我。据说当我们认为没有旁人在场的时候，我们的所作所为会反映出自己的性格。研究者给儿童提供诱惑物并使其看起来无人旁观，以此来测试他们的性格。请想像第4章行为和态度7D7

残酷的行为，例如卢旺达的

大规模集体屠杀，会培养人

们形成更加残酷和充满厌恶

的态度。

“我们的自我定义并不是在自己的头脑中构造的：而是被我们的行为锻造出来的。”

——Robert McAfee Brown。

Creative Dislocation：The Movement or Grace。’1980一下当儿童抗拒诱惑的时候会发生什么。在一个戏剧化的实验中，乔纳森·弗里德曼(Freedman，1965)向小学生介绍一个非常吸引人的电池机器人．并告诉他们当他离开屋子的时候不许他们玩。弗里德曼严厉地威胁一半的孩子而对另一半孩子则是温柔地告诫。这两种方法都有效地阻止了孩子。

几周后另一个研究者——与先前的事件没有明显的联系——让每个孩子在相同的房间中玩相同的玩具。在18个早先被严厉威胁过的孩子中。有14个现在正与机器人自由地玩耍；但是早先被温柔地告诫过的孩子中有三分之二仍然拒绝玩这些玩具。他们先前是有意识地选择不玩玩具，这个决定很明显被内化了。这种新的态度影响了他们随后的行为。所以，如果威慑强大到能引发某种需要的行为，或者温柔到让他们觉得有主动选择权的话。他们会内化这种凭良心做的行为。道德行为。特别是主动选择而非被迫做出时，会影响道德思维。 ’种族间的行为和种族态度

如果道德行为影响道德态度的话。那么积极的种族间的交流能减少种族歧视吗——真的会像安全带的使用会促7D8第一编社会思维

使更多人赞成使用安全带那样吗?这是美国最高法院于1954年决定废除种族隔离制学校时社会学家的一部分证词。他们这样辩驳：如果我们要等待人心改变——通过鼓吹和教导——我们可能还要为种族平等等上很长一段时间。但是，如果我们将道德行为立法，那我们就能在目前的情况下间接地影响人们的态度。

这个想法与“你无法给道德立法”的假设相冲突。然而态度确实随着种族隔离制度的废除而发生了改变。请思考一下在这个巨大的社会实验中一些相关的发现：·按照最高法院的决定。美国白人对综合学校的支持率增加了一倍多。现在几乎人人都支持这项决定。 (有关过去和现在种族态度的其他例子，详见第9章。)“我们由于行使正义而变得正义．由于练习自我控制而变得自我控制，由于行为勇敢而变得勇敢。”

——亚里士多德

·在1964年颁布人权法案后的十年．认为自己的邻居、朋友、同事或同学全是白人的美国白人的比率在每项上都下降了大概20%。种族间交流的行为正在增加。

与此同时。美国白人中认为黑人应该有自由居住权的比率由65%提高到87%(ISR Newsletter，1975)。态度也正在改变。

·通过减少不同宗教信仰、不同阶层和不同区域的人们对种族态度的差异。更多统一的全国性的反歧视法得以执行。随着美国人表现得越来越一致。他们的态度也越来越一致(Greeley&Sheatsley，197l；7taylor ＆others，1978)。

实验证明对他人的积极行为会增强对那个人的好感。

给研究者或其他人帮忙。或辅导一个学生。通常会增强对受助者的好感(Blanchard&Cook，1976)。所以你要牢记：如果你想要更爱他人，你就要表现出你真的爱他。

“在很大程度上我们并不是因为别人对我们好而喜欢他们，而是因为我们对他们好。”

——列夫·托尔斯泰，《战争与和平》。‘1867～’18691793年，本杰明·富兰克林证实了给他人提供帮助会加强对其好感的观点。作为宾夕法尼亚组织大会的秘书．他受到了另一个重要立法者的反对。所以富兰克林想着手把他拉拢过来：

我并不……打算通过向他表示任何卑屈的尊敬来博得其好感，而是在一段时间后采取另一种方式。当我听说他们图书馆里有一本非常稀奇古怪的书后．我给他写了封信表达了我十分渴望读到这本书的热切心我们的政治仪式——学生每

天升旗敬礼、唱国歌——用

渗1l

情并且恳求他将书借我几天。他立即就寄给我了，而我在一周之内归还了．并强烈地表达了我的谢意。当我们再次在议会厅碰面的时候．他主动和我打招呼(他以前从来没这么做过)，并且非常彬彬有礼；随后他甚至说在任何情况下他愿意随时准备帮助我。就这样我们成了好朋友。我们的友谊一直持续到他去世(Quoted by Rosenzweig，1972，p．769)。

社会运动

社会行为对种族态度的影响暗示了存在这样一种危险的可能性．即为了政治社会化而将这种影响运用在公众人群中。对于20世纪30年代的许多德国人来说，参加纳粹集会、身穿制服、示威，特别是公众致意“嗨!希特勒”

使其行为和信念之间产生了深刻的矛盾。历史学家理查德·格伦伯格(Grunberger，1971)报告说，对于那些怀疑希特勒的人，“那种‘德国礼

节’是一个强有力的调节器。一旦决定吟诵它并作为一种外在一致性的标志，许多经历过这些的人……对于自己的言语和感觉之间的矛盾深感不适。由于禁止他们发表自己相信的言论，他们就尝试通过有意识地强迫自己相信自己所说的话来平衡心态” (p．27)。

第4章行为和态度7D9

庆祝加拿大国庆节：

爱国行为强化爱国态度。

这个准则不仅限于极权主义政权。政治仪式——学生每天升国旗敬礼、唱国歌——就是用公众的一致来建立个人的爱国信念。记得我曾在西雅图离波音公司不远的一个小学里参加空袭演练，由于我们反复地演练．就好像我们真的是俄罗斯攻击的目标，我们中的许多人就开始害怕俄国人了。观察者也注意到20世纪60年代的民权运动是如何强化游行者的承诺的，他们的行为表达了一个已经建立起的观念并将这个观念植根心中。80年代针对包含性别的语言的运动同样电强化了这种态度，而90年代的废品回收项目则引发了人类对环境的关注。

在继续阅读下面的内容之前．我让你来当一回理论家。请先问一问你自己：为什么在这些研究和现实生活的例子中态度都会依从行为?为什么扮演一个角色或做一次演讲也可能会影响我们对一些事的感觉和态度。

“你可以用很小的承诺来操纵人们的自我形象：你可以用它们将人民变为‘公众仆人’．将可能的主顾变为‘顾客’，将犯人变为‘合作者’。”

——Robert Cialdini．Influence．1 9∞7 7D第一编社会思维

小 结

态度一行为之间的关系也以相反的方向起作用：不仅态度会影响行为。行为也可能影响态度。当我们做事时，我们往往会夸大事情的重要性，特别是当我们为该事负责时。许多研究可以证实这一点。社会角色规定的行为铸造了角色扮演者的态度。对登门槛现象的研究说明，对一个小行为的承诺可以让人们更愿意做一件更大的事。行为也影响我们的道德态度：我们倾向于将自己的行为解释为正确的。同样地．我们的种族政治行为也可以塑造我们的社会意识：我们不仅仅坚持自己相信的，我们也相信自己所坚持的。

为什么行为会影响态度

什么理论能够帮助解释态度一依从一行为现象?不同观点之间的争论是如何阐明这一科学解释的过程的?

我们已经看到许多研究证实了行为对态度的影响作用。这些现象中有没有什么线索可以说明行为影响态度的原因呢?社会心理学的研究者提出三个可能性原因。

自我展示理论认为，出于某些重要的原因．我们会表现出一定的态度，以使我们看起来一致。认知不协调理论则认为．为了减少自己的内心不适．我们说服自己某些行为是合理的。自我知觉理论假定我们的行为可以揭示自我(当对我们的感觉或信念不确定的时候，我们会观察自己的行为，就像其他人那样)。下面让我们逐个分析这些理论。

自我展示：印象管理

最初对行为影响态度的解释是从一个简单的观点开始的，你也许可以从第2章中回忆起。我们当中有谁不在意别人对自己的看法吗?我们在

衣服、食品、化妆品和整形手术上花费了大量的金钱——那都是因为我们在意其他人的看法。给别人一个好印象常常能给自己带来社会和物质的报酬，能让自我感觉良好．甚至能让我们的社会身份更有保障(【,eary，1994，2001)。

没人愿意让自己看起来自相矛盾。为了避免这一点，我们表现出与自己行为一致的态度。为了看起来一致。我们也许会假装表现出某种态度，虽然那意味着有些做作或虚伪，但为了给他人留下好印象那是值得的。这就是自我展示理论大概的意思。

我们希望自己看起来一致的愿望能够解释我们表达出的态度趋向与行为保持一致的原因吗?在某种程度上，的确是这样的——如果虚伪的方式不能给别人留下好印象的话，人们往往会表现出自己真实的态度(Paulhus，1982；Tedeschi&others，1987)。

但是。我们发现自我展示理论不能解释所有的态度变化，因为当面对一些根本不知道自己过去行为的人时，人们甚至也会改变自己的态度。另外两个理论可以解释为什么人们有时会内化自我展示，就像真的态度改变了一样。

自我辩解：认知不协调

另一个理论的解释是，我们的态度改变是因为我们想要保持认知间的一致性。这就是利昂·费斯廷格(kon Festinger)提出的著名的认知不协调理论(cognitive disso．“我之所以不戴饭发是为了让人看起来我自我感觉不错。”

自我展示理论假定我们行为的目的是为了创造某种良好的印象。

资料来源：Copyright@The New Yorker Collection 1 987 Robert

Web from cartoonbank．coal．All Rights ReseIVed．ngnce theory)。这个理论很简单，但是它应用的范围很广。

该理论假定当两种想法或信念(“认知”)在心理上不一致时我们就会感到紧张(“失调”)——因此，当我们决定说或做一些事时，我们会带有一定感情。费斯廷格的研究表明．为了减少这种不愉快的感觉体验．我们经常会调整自己的想法。现在已经有2　000多项研究是建立在此理论观点和其惊人预测力的基础上(Coopel·，1999)。

不协调理论主要用来解释行为和态度之间的矛盾关系。这二者我们都能意识到。因此，如果我们感觉到不协调，也许有些虚伪，我们就会产生改变自己的压力。这就有助于解释在英国的一项调查中。半数的吸烟者与不吸烟者的意见为什么不一致．后者几乎都相信吸烟“真的像人们所说的那样危险”　(Eiser-&others，1979)。在美国也一样，40％的吸烟者——和13％的不吸烟者——认为吸烟并没有多大害处(Saad，2002)。

2003年伊拉克战争之后。负责国际政策态度项目的理事开始意识到。一些美国人试图减少他们“认知不协调的体验”(Kull，2003)。这场战争主要起因于推测萨达姆·侯赛因(他不像其他残酷的独裁者)可能拥有威胁美国和英国的大规模杀伤性武器。战争伊始．仅有38％的美国人认为即使伊拉克没有大规模杀伤性武器，这场战争也是正义的(GMlup。2003)。大约五分之四的美国人相信他们的军队会找到这些武器，并且支持这场刚刚发动的战争(Duffy，2003；Newport＆others，2003)。

而在战争中伊拉克没有动用这种武器，并且其武器的数量并不足以对他们构成威胁。因而战争的大多数支持者体验到了不协调。尤其是当他们意识到战争对经济和人力的破坏，当他们看到伊拉克战后的混乱，欧洲和穆斯林国第4章行为和态度7】

家汹涌的反美浪潮，以及狂热的恐怖主义后(印度尼亚、约旦和巴勒斯坦权力组织现在都表示相信奥萨玛·刁拉登“在世界事务中做正确的事情”)，他们的这种感觉加强烈了。为了减少这种不快的体验，国际政策态度项记录到．一些美国人修正了政府对外开战的主要原因记忆。这些原因现在被解释为从残暴的和种族灭绝的治下解放被压迫的人民，并为中东的和平与民主打下础。战后一个月。曾经少数的支持性观点变为了多数点：58%的美国人在即使没有找到宣称中的大规模杀伤武器的情况下仍然支持这场战争(Gallup，2003)。　“们是否找到了大规模杀伤性武器无关紧要．”共和党民调查员弗兰克·伦兹解释说，“因为战争的根本原因改了。”

认知不协调理论提供了对自我说服的一个解释．并出了一些惊人的预言。看看你能否猜出来。

理由不足

想像你自己正在参加一个由费斯廷格和学生梅里匀卡尔史密斯(Carlsmith，1959)设计的一个著名实验。

一个小时中，给你分配一些无聊的任务，比如反复地转头把手。在你结束实验后，研究者(卡尔史密斯)解释这个实验关注期望如何影响绩效。同时。研究者希望在面等着的另一个被试会认为将要做的实验是一个非常有的实验，看上去心烦意乱的实验者(费斯廷格花了很长问对他进行训练直到他表现得非常逼真)对你解释说参设计该实验的助手往往无法完成这一步骤。他紧握着你手恳求道：“你能代替他吗?”。

因为这是一项科学研究并且还会付给你报酬．所以

嘲 11： 瞎 誊 屠 ：四 隔

盔 鄹 •

匹•■I●珥•

1934年印度地震之后，灾区之外谣传更大的灾难 一蕊一。—

5r竹王U水。我恐迅磐借吾乜竹走一燕思管理化——

证实自己挥之不去的恐惧是一种合理的认知。从这点 : 重-- 出发，我提出了减少失调的理论——让你对世界的看 \ 罗 法与你的所感所为保持一致。 疋；

素 昂·费斯廷格

- 。 , III“c^ 0 , n ~

ORO ………“6‘”III…7

答应告诉下一名被试(实际上这才是实验者真正的助手)你所经历的实验过程是多么地令人兴奋。“真的?”那个假被试问道。“我一个朋友在一周之前做过这个实验，她说很无聊。”“哦．不，”你回答道，“它真的很有趣。在转动把手时你会得到很好的锻炼。我保证你会喜欢。”最后．其他一些研究会让你完成一份关于你对转动把手喜爱程度的问卷。

现在让我们来预测一下：在什么情况下你最可能相信自己的小小谎言并且说实验真的很有趣?足当你像其他被试一样因此获得l美元时?还是当你像其他人一样获得慷慨的20美元时?大多数人可能会认为高报酬会产生好的效应。但是恰恰相反，费斯廷格和卡尔史密斯作出了非常规的预测：那些仅仅得到1美元(撒谎的理由不充分)的被试将更可能调整他们的态度以适应这种行为。在他们行为的理由不足(insufficient iustification)时，他们更可能会感到不舒服(不协调)并因此更要相信自己的所作所为。那些获得20美元的被试．能为自己的所作所为找到充足的理由．所以应该体验到较少的失调。正如图4—3所示，结果恰恰符合这个有趣的预测。‘在许多后续实验中，当人们拥有选择权时，或当他们可以预见行为结果时，态度一依从一行为的效应是最强的。在一个实验中，研究者让人们读贬损律师的笑话，并将其录下来(例如，“你如何辨别律师在什么时候说谎?

他嘴唇动的时候”)。当被试是主动选择参加该实验而非被迫时，阅读会让他们对律师产生更多的消极情绪(I-lob．den＆()lson，1994)。在其他实验中，研究者让人们写文章，但只付给他们1．5美元。当文章涉

及一些他们反对的内容时——比如提高学费——那些报酬过低的作者开始会对政策产生更多的同情心。倡导一项有利于另一个种族的政策也许不仅仅会改善你对政策的态度，也会改善你对那个种族的态度。特别是如果某些事让你看起来很不协调，或如果你认为一些重要人物可能会读到署你名字的文章的‘以下是这个20世纪50年代的实验很少被报告的一些内容。想像一下最后你面对研究者，他正在真诚地给你解释整个研究，你不仅仅知道自己被骗了，而且研究者会要回20美元。你会顺从吗?费斯廷格和卡尔史密斯注意到．所有斯坦福的学生被试都愿意还回钱。这的确很令人吃惊。这将出现在第6章对依从和从众的讨论中。我们将会看到．当社会情境令要求十分明确的话，人们通常会据此做出相应的反应。

话．更是如此(I．eippe&Eisenstadt，1994；L_leippe&Elkin，1987)。当你觉得要对自己的话负责时，你会更加相信它们。托辞就变成了现实。

早期我们只是注意到理由不足的原则是如何在惩罚中发挥作用的。如果是温和地告诫孩子，他们更可能内化不许玩诱人玩具的要求。因为这个温和的告诫不能为他们听话提供充足的理由，当一位家长说：“整理好你的房间，乔尼，否则我就狠狠地揍你，”乔尼不可能将打扫房间内化为合理的行为。因为严厉的威胁已经是个充足的理由了。

注意，认知不协调理论关注的并不是行为后的奖惩具有怎样的相对效力．而是什么因素会引发那种好的行为。

理想化的目标是让乔尼说：“我之所以打扫房间．是因为我想要一个整洁的房间。”而非“我之所以打扫房问．是因为如果我不做的话，我的父母会杀了我。”当学生们认为参加社团服务是自己的选择而非被迫

时．他们更可能参加以后的志愿活动(Stukas＆others，1999)。定理：如果我们觉得要为自己的行为负责的话．我们的态度就会依从行为。

该理论认为，只有当权威在场时专制管理才是有效的——因为人们不大可能内化被迫的行为。布里——一匹在刘易斯的《马和男孩》里曾经被奴役的会说话的马——观察到，“做奴隶和被迫做某事的一个最糟糕的结果就是，当没有人再强迫你时，你会发现你已经失去了强迫自己的力量”(p．193)。不协调理论强调鼓励和诱导应该足够引发所期望的行动。从而这就暗示了管理者、老师和父母应用惟一足够的刺激就可引发所期望的行为。

不协调理论暗示父母应以非强制性的方式诱发好的行为．从而激发孩子内化正确的态度。

条件

不协

”‘7

_■—_7_?一’露；l露囊{iill怒》。‘ ┃：≥雾溪鍪蠹》鬻鬻鬓瓤。誊 - 。 ”

|}’j

□□

□有这样做的充足理由。嗯．也许它还真有点l □ □□ □

□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□ □意思呢。”1 □ □

□□□□□ □□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□ □ □ □

“我会说这个无聊的实验很有趣。 1因为我有这样做的充足理由——

20美元。” 1 □ □

□□
□□□□□

□ □□□□□□□□ □□□□□□□□□□□□□□□□□ □□□□□

□□□□□□

□□，□□□□

□□。1目目 ▎▎▎▎

决策后的不协调

对这种选择权和责任的强调意味着决策会产生失调。

当我们面l临一个重要决策时——读什么大学、和谁约会、接受哪份工作——我们有时会挣扎于两个同样诱人的机会。也许你也有这样的体会，当你表达出自己的意见后，你开始痛苦地感到认知不协调——你所拒绝的那样东西的好的方面．你所选择的东西的不好的方面。如果你决定在校内居住。你也许就会意识到自己放弃了公寓的宽敞和自由而选择了拥挤、吵闹的宿舍角落。如果选择住在校外，你也许就会意识到自己的决定意味着在生活上与校园和朋友隔绝，同时必须自己做饭。

当做出重要决策以后．我们经常会过高地评价自己的选择而贬低放弃的选择。以此来减少不协调。在最早发表的不协调实验中(1956)，杰克·布雷姆(Jack Brehm)让明尼苏达大学的女生评价8种物品，例如烤面包机、收音机和吹风机。然后布雷姆让她们看自己评价非常接近的两件物品．并告诉她们可以拿走两个中的任何一个。最后，当她们重新评价这8件物品时，她们提高了对自己所选物品的评价并降低了对放弃物品

的评价。看来当我们做出决定以后．篱笆另一边的草并不会长得更绿。

对于简单的决定，这种决定一变成一信念效应会滋长自负(Blanton ＆others，2001)。 “我决定的一定是对的。”这种效应出现得非常快。罗伯特·诺克斯和詹姆斯·第4章行为和态度7 73

圈4—3理由不足

不协调理论预测：如果我们

的行为不能完全用外部报酬

或强迫性因素来解释，我们

就会体验到失调——我们可

以通过相信自己的所作所为

来减少不协调。

资料来源：Data from Fe8tinger

＆Carlsmi山．1959．

英克斯特(Knox&。lnkster，1968)发现刚投下钱的赌马者对自己的猜测比那些打算下注者更加乐观。从站在线上到离开下注的窗口这一段时间内．什么都没改变——除了下注和人们对它的感觉。也许有时在两个选项之间会有一点轻微的差异，就像我记忆中决定人员的聘任一样。一个勉强被聘上的人员和一个差点就能被聘上的人员的能力看起来应该相差不多——直到你做出决定并对外宣布的那一刻。

一旦做出决定．它就会长出支撑自我的双腿。通常。

这些新腿非常强壮，即使当失去一条腿时——也许是最初的那条——决定也不会崩溃。艾莉森决定如果机票价格低于400美元的话她就坐飞机回家。而这是有可能的，于是她预定了机票并且开始考虑回家后的高兴事儿。然而当她去买票的时候，她得知票价已经涨到475美元了。

但无论如何．她现在已经决定走了。就像当汽车销售商利用了低价法策略后，罗伯特·恰尔迪尼(1984，p．103)说：“在未做出决定以前，人们可能从未想过那些附加的原因。”

“每次你做一个决定。你就会稍稍改变自己重要的一部分——你所选择的那部分。”

—C．S．Le州s。^fe怕∞r，s妇n砂。 1 942渗lI

自我知觉

尽管不协调理论引发了许多研究．但似乎有一个更简单的理论可以解释这种现象。想一想我们如何推断他人的态度。我们可以观察在特殊情境下人们如何行动．然后将其行为归因于个体的特性和态度或者归因于环境的压力。

如果我们看到父母强迫小苏茜说：“对不起”，我们会将苏茜的道歉归因于情境，而非她个人的歉意。如果我们看到苏茜在没有明显诱导的情况下道歉．我们就会将道歉归因于苏茜自己(图4—4)。

自我知觉理论(self．perception theory)由达里尔·贝姆(Daryl Bem，1972)提出，它假设当我们观察自己的行为时我们会做出类似的推断。

当我们的态度摇摆不定或模糊不清时，我们就会处在局外人的位置上．从外部观察自己。当人们能自由行为时，我们就可以近距离观察他们的行为以洞悉他们的态度。类似地．我们也这样洞悉自己的态度。倾听自己的言语，则可以了解自己的态度：观察自己的行为，则可以提示自我信念有多么坚定。尤其是当我们无法将自己的行为简单地解释为外部约束的时候。我们自由地做出行动正是自我揭露的过程。

一个世纪以前，威廉·詹姆斯为情绪提供了一个类似的解释。他指出，我们通过观察自己的身体和行为推断自己的情绪。一个女人在森林中受到刺激。例如遇到一只凶恶的野熊。她感到紧张，心跳加快，肾上腺素大量分泌．然后她逃走了。意识到这些以后．她体验到了恐惧。我将当个体事后考虑自己的选择

有什么缺陷以及自己放弃的

有什么益处时，重大的决定

会产生较大的失调。

要在一所大学发表演讲．天亮前我就醒了并且再也睡不着了。意识到自己的失眠，我看出自己很焦虑。

“了解自我的最好方式，不是沉思。而是行为。”

——歌德．1749—1832

如果人们发现自己答应了别人的一个小请求．他们是否认为自己热心助人呢?是这个因素导致了人们在登门槛实验中后来会答应别人更大的请求吗?答案是肯定的(Burger’＆Caldwell，2003)。行为可以修正自我概念。

表情和态度

就像我最初那样，你也许怀疑自我知觉的效应。但是面部表情效应的实验却提供了一种情绪体验的方式。詹姆斯·莱尔德(I．aird，1974，1984)要求大学生在电极接触他们面孔的时候皱眉——“收缩肌肉”．“紧皱眉头”——他们报告说自己体验到了愤怒。莱尔德的其他发现更加有趣：那些被诱发出微笑表情的人体验到更多的快乐并且觉得卡通片更加幽默(Schnall＆Laird，2003)。在镜中观察自己的表情会放大这种自我知觉的效应(Kleinke&oth．eFs，1998)。

我们都曾经有过这样的经历。我们正感觉烦躁不安．但这时电话响了或有人来敲门，这令我们不得不以礼相渗l

为什么行为会影响态度?

自我瓤

很酷的吸烟者。

图4—4态度依从行为

待。“过得怎样?”“还好，谢谢。你怎么样?”“哦，还不错……”如果我们的感觉不是那么强烈的话。这些温和的行为也许会改变我们整个态度。要做到心里不高兴，但脸上还保持微笑确实很费力。当环球小姐崭露笑颜时，她也许正在让自己感到快乐。正如罗杰斯等人(Rodgers&Hammerstein)提醒我们的一样，害怕时“吹一首愉悦的曲子”也许会有所帮助。我们的行为能触发一定的情绪。

甚至步态也能影响你的感觉。当你开始阅读这一章内容的时候，如

果慢吞吞地踱上一分钟。同时眼睛一直向下德国心理学家弗里茨-斯特拉克与其同事(strack＆others，1988)的研究发现，当人们用牙咬住一支钢笔时(会牵动到笑肌)比仅仅用嘴唇(不会牵动笑肌)含住它时，人们会感觉卡通片更加有趣。



“我可以像旁观者一样观察自己和行为。”

——安妮·弗兰克．《安妮的日记＞。‘1947看。这会是体验沮丧的绝佳方法。威廉·詹姆斯(1890，p．463)注意到．如果你“以一种颓废的姿势坐一整天，唉声叹气．并且对所有事情都回应以一种阴沉的声音，你的忧郁会一直持续”。那怎样做才能感觉好些呢?先大步流星走上一分钟，同时甩动胳膊并直视前方。

如果表情会影响我们的感觉，那么模仿他人的表情能帮助我们了解他人的感受吗?凯瑟琳·沃恩和约翰·兰泽塔(Vaughan&l,anzetta，1981)的实验证实了上述结论。他们让达特茅斯学院的学生观察他人遭受电击。他们要求一些观察者在电击到来的时候做出痛苦的表情。正如弗洛伊德和其他人假设的那样，如果发泄情绪能释放自我的话，那么痛苦的表情应该可以使内心平静下来((,'acioppo&others．1991)。实际上，相比于其他没有表现出痛苦表情的学生而言．当看到电击者时，这些扮苦相的学生出汗更多并且心率更快。表达出情绪显然更能让人们与他人感同身受。这似乎是，如果要体验别人的感受．那么就模仿他们的表情吧。

实际上，你根本不用去尝试。观察他人的面孔、姿势和声音，我们就会自然而然、无意识地模仿他们每时每刻的反应(Hatfield＆others，

1992)。我们尽量让自己在行“自由地表露情绪可以强化情绪。相反，尽可能地压抑情绪则会削弱情绪。”

——查尔斯·达尔文，　《人和动物的情绪表达＞。1897动、姿势和嗓音上与他们保持一致。这样我们就会体验到他们的感受。这也同样会产生“情绪传染”。这可以用来解释为什么我们在欢乐的人群中也感觉快乐，而在沮丧的人群中会感觉沮丧(第14章)。　[巴勃罗·布里诺和理查德·佩蒂(Brinol＆Petty．2003)现在认为自我知觉不仅可能会在这里起作用。当听到一条有说服力的消息时。点头似乎会证实人们的想法(赞成或不赞成)。]面部表情也会影响我们的态度。在一个设计巧妙的实验中，加里·韦尔斯和理查德·佩蒂(Wells＆Petty，1980)要求艾伯塔大学的学生在收听广播社论时上下或者左右摆头以“测试耳机装置”。谁最有可能同意那篇社论?研究发现是那些曾经上下点头的人。为什么?韦尔斯和佩蒂猜测积极的想法与上下点头一致，而与左右摆头相反。当听他人说话的时候你可以自己试试：当你点头而非摇头的时候你是否觉得自己更赞同他的观点呢?

在一个更为滑稽的实验中，约翰·卡乔波与其同事((2acioppo&others，1993)让实验者评价汉字。当分别将他们的手臂向上弯(如同举起物体)或向下弯(如同将某物或某人推开)时，你猜哪种弯曲条件能带来最积极的评价?实验发现是向上的弯曲。尝试一下：当你掌心朝上抬桌子而非向下压时，你是否体验到一种更积极的感觉呢?

这种动作一影响一情绪的现象能使人们在聚会上拿着食物或饮料时体验到更好的感觉吗?在接下来的实验中．罗兰·纽曼和弗里茨·斯特拉克(Neumann＆Strack．2000)对符兹堡大学的学生进行实验研究，以考察他们辨别词的褒贬义的速度。每个学生通过按左右键(用一只手的两个手指)来判断。与此同时，另一只手或者向上推(临近的肌肉)或者向下压。

你能猜出结果吗?实验发现，如果学生的另一只手朝正方向活动I临近的肌肉，他们就能更快地对褒义词进行分类。

自然而然的模仿和情绪感染。就像弗兰克·伯尼尔利与同事(Frank Bernieri＆others，1994)所做的实验中的被试一样，人们通过保持一致而彼此感到和善可亲。

过度合理化和内部动机

回想理由不足效应——即最小的刺激能够最有效地促使人们对一个活动产生兴趣并乐于继续做下去。认知不协调理论对此做出了一种解释：如果外部刺激不足以证明我们行为的合理性。我们会通过内部心理活动证明自己行为的合理性以减少不协调。

“我不是园为高并才唱歌。我是因为唱歌才高共。”

自我知觉在发挥作用。

资料来源：Copyright⑥’rhe New Yorker·Collection 1991 Ed Frasci．ho from eartoonbank．oom．AU Rights Reserved．令人愉快

的行为

自我知觉理论则提供了另一种解释：人们通过关注周围情境来解释自己的行为。想像一下如果某人收下20美金后，他会开始宣传学费上涨的合理之处。毫无疑问，与毫无报酬相比，他的这种宣扬似乎显得不那么真诚。也许当我们自我观察时也会做出类似的推断。

自我知觉理论还会得出更进一步的结论。与报酬总会增强动机的观

点相反，该理论认为不必要的报酬有时会带来一些隐性的代价。给人们报酬让他们做自己喜欢的事会让他们将其行为归因于报酬，这样就会削弱他们的自我知觉——因为兴趣而去做。爱德华?德西和理查德?瑞安（Deci & Ryan，1991，1997)在 Rochester 大学、马克?莱珀和戴维?格林（Lepper & Greene，1979)在斯坦福大学、安?博吉亚诺与其同事（Boggiano & othere，1985, 1987)在科罗拉多大学的一系列实验均证实了过度合理化效应（oveijustification effect)。给钱让人们玩智力游戏，他们以后继续玩游戏的行为就会少于那些没有报酬玩游戏的人。答应给孩子报酬来让他们做自己心里喜欢的事情（例如，玩魔术牌），孩子们就会将这种游戏变为工作（图4-5)。

一个民间故事也证实了过度合理化效应。一位老人独自一人住在某一条街上，每天下午都有一群吵闹的男孩在这儿玩耍。这种喧嚣惹烦了他，于是他把这些男孩叫到了家门前。他告诉男孩们他喜欢听他们那令人愉悦的声音，并且许诺如果他们明天再来的话他将给每人50美分。第二天下午，这群孩子又跑来了并且玩得比以往更加放肆。

这位老人又给了他们钱并许诺下次来还有报酬。第三天，他们又来了，大肆庆祝，而这个老人又给了他们钱，这次是25美分。第四天孩子们仅得到了 15美分，老人解释说他那干瘪的钱包已经快被掏光了。“求求你们，尽管这118 第一编社会思维

样，你们明天还能以10美分的价格来玩吗？”这些孩子失望地告诉他他们不会再来了。他们说，这样得不偿失，因为在他房子前玩整整一个下午才只有10美分。

正如自我知觉理论所暗示的，没有预期的报酬并不会破坏内在的兴趣，因为人们仍然可以将他们的行为归因于自己的动机（Bradley &

Mannell, 1984； Tang & Hall,1994) 0 (就像与樵夫坠入情网的女主人公发现他实际上是一个王子。）如果因工作出色而获得的赞扬能让我们觉得自己更有能力和更成功的话，这确实能增加我们的动力。如果我们能恰当地给予报酬，这也许同样可以提高创造力（Eisenberger & others，1999, 2001)。

当个体很明显是为了控制别人而事先付出不相称的报酬时，就会发生过度合理化效应。关键是报酬意味着什么：如果报酬和赞赏是针对人们的成就（那会让他们觉得：“我很善于如此”），则它们会增加个体的内部动机。

而如果报酬是为了控制人们，而且人们自己也相信是报酬导致了他们的努力，那么这会降低个体对工作的内在兴趣(Rosenfeld & others, 1980； Sansone, 1986)0我们如何才能使人们对没有吸引力的任务感兴趣呢?

杨?玛莉亚也许觉得自已的首次钢琴课很令人沮丧。汤米也许不喜欢五年级的课程。桑德拉也许不希望进行首次销售会谈。在这些情况下，父母、老师或管理者也许应该利用一些刺激来引发出好的行为（Boggiano & Ruble，1985；Workman & Williams，1980)。在他们顺从以后，你可以给他们暗示一个这样做的内在原因：“我并不奇怪销售会进行得如此顺利，因为你非常善于与人交际。”

如果我们为学生们学习提供充分的理由，并且给予他们报酬和赞赏，让他们觉得自己很有能力，我们也许就能激发他们的学习兴趣和继续学习的欲望。当存在其他多余的理由时——比如在教室里老师一边强迫学生学习一边以鼓励来控制他们——学生自我驱动的行为就会减少（Deci & Ryan，1985, 1991)。我的小儿子急于在一周里读完六到八本

从图书馆借的书——直到我们的图书馆成立了一个读书俱乐部，并承诺任何人只要在3个月里读了 10本书就可以参加一次聚会。三周以后，他开始每周只借一两本书。为什么？“因为你仅仅需要读10本书。”

理论比较

自我展示理论解释了为什么只是从表面上看起来行为会影响态度。而另外两种理论则解释了行为确实影响态度的原因：（1)不协调理论假定我们认为自己的行为是正当的，并以此来减少我们内部的不适；（2)自我知觉理论则假定我们观察自己的行为并对自己的态度做出合理的推断，就如同我们观察他人一样。

最后两种解释看起来似乎互相矛盾。到底哪一种是正确的？这似乎很难做出权威的结论。在多数情况下它们可以做出同样的预测，并且我们可以调整每个理论以适应我们大多数的研究发现（Greemvald，1975)。达里尔?贝姆资料来源：Sally Forth reprinted with special permission of King Feature Syndicate. 第4章行为和态度 31(Daryl Bern, 1972)甚至将自我知觉理论浓缩为一个忠诚和美学的问题。这验证了科学理论中的主观性（见第1章）。不协调理论和自我知觉理论都不是自然产生的，它们都是人类想像的产物——创造性地去尝试简化和解释我们所观察到的现象。

可以用不止一种理论来预测某种科学规则，比如“态度依从行为”，这并不稀奇。物理学家理查德?费曼(Feynman, 1967)认为“自然最令人惊奇的特征之一”就是“存在多种完美的方式”。在这里，它就是：“我不明白为什么物理学的正确法则可以用如此之多的方式来表达。”（pp.53-55)。就像条条大路通罗马一样，不同的假定也可以得出同样的定律。如果有什么区别的话，那就是它加强了我们对该定理的信心。其

可信性不仅因为有数据支持，还因为它有多个理论基础。

不协调的激活

我们能说哪个理论更好一些吗？在一个很重要的方面已经出现了对不协调理论的强有力的支持。不协调被定义成一种对令人不适的紧张的激活状态。为了减少这种紧张感，我们会相应改变自己的态度。自我知觉理论认为，当我们的行为和态度不一致时并不会产生紧张。它只不过是假定当我们的态度不坚定时，我们会用自己的行为和环境来解释那种态度（就像有人说：“如果我听不到自己说什么，我怎么能知道自己感觉到了什么？”）。

那些可能引发不协调（例如，做出与自己态度相反的决定或行为）的条件真的都会激活个体的不适感吗？很显然答案是肯定的。倘若行为引发了不必要的后果，而个体会认为自己需要对其负责（Cooper，1999)0如果，你一个人在密室里说你不相信某些东西，那不协调将会是最小的。如果有不良后果那么不协调就会严重得多——如果某些人听到了并且相信了你，如果无法避免消极的后果，或者如果伤害了你喜欢的人。此外，如果你觉得你应为这些?后果负责——如果因为你自己同意这样而且你事先就已经预见到事情的严重后果，那你就很难为自己的行为找到合适的借口——这种不适的不协调就会被激活。而且，这可以通过排汗量的增加和心率加快表现出来（Cacioppo &Petty, 1986； Croyle & Cooper, 1983； Losch & Cacioppo,1990)。所以，如果你觉得你要对一件令人反恶的事件负责的话，你就会体验到不协调的激活。

为什么“自愿”去说或做令人不快的事会激活不协调呢？克劳德?斯蒂利（Claude Steele, 1988)的自我肯定理论（self-affirmation theory)解释说，因为这种行为很令人尴尬。它使我们觉得自己很愚蠢。它破坏了

我们的自我能力和善良感。因此证明自己的行为和决定其实是一种自我肯定；它保护并维持了我们的诚信和自我价值。

那么，如果我们帮助那些在行为上自相矛盾的人重建他们的自我价值，例如做好事，你认为会出现什么结果?

在一系列实验中，斯蒂利发现，随着他们自我概念的恢复，人们（特别是那些具有很强自我概念的实验者）感到没有什么必要再去证明自己的行为（Steele & others，1993)。那些自尊感很强的人也较少地去自我辩解。

所以，不协调条件确实会激发紧张感，特别是当它威胁到对自我价值的积极体验时。但是态度一依从一行为效应一定会激发这种情绪吗？斯蒂利与其同事（1981)认为答案是肯定的。当喝酒减少了不协调引发的情绪时，这种态度一依从一行为的效应就消失了。在其中一个实验中,他们让华盛顿大学的学生撰写赞成学费大幅上涨的文章。

这些学生通过缓解自己反对学费的态度以减少失调的产生——除非在写了令人不悦的论文之后去喝酒，这大概也可以作为啤酒或伏特加酒品尝实验的一部分。

大约在费斯廷格首先提出其理论的50年后，社会心理学家们继续研究和探讨不协调产生的原因。有些人认为费斯廷格的观点是正确的，即仅仅当行为与态度表现得不一致时就足以引发态度的改变（Harmon-jones & others，1996, 2000； Johnson & others，1995； McGregor & othere，“孑，?斯会斯，并孑友饫仗我要侏去敌係豸去敗。态侏相倌丛此侏彳去鈦。”

人们很少内化被迫的行为。

资料来源：Copyright? The New Yorker Collection 1988 Charles Barsotti from cartoonbank.com. All Rights Reserved. 120 第一编社会思维1998)0实际上，在对健忘症患者的研究中——被试不能清晰地回忆起自己的行为——态度依然随着行为发生变化(Lieberman & others，2001)。（这个令人吃惊的结果表明：不仅仅是有意的自我辩解在起作用，似乎其中也同时存在无意识的加工过程。）

其他一些人则认为最主要的不协调产生于个体的行为和自我概念之间(Prislin & Pool, 1996； Stone & others,1999)。日本人很少肯定对自己的感觉，所以在不协调实验中他们并没有表现出常见的合理行为（Heine &Lehman, 1997) 0尽管在这个问题上还没有形成定论，但毫无疑问，就像理查德?佩蒂等研究者（Petty，Wegener,&Fabrigar, 1997)说的那样：“其他任何理论都不能像不协调理论那样攫住社会心理学家的想像力，而且它还会继续激发有趣的新研究。”

当没有自我矛盾时的自我知觉

不协调过程会激活不适感，同时当行为与态度之间出现矛盾时，它还可以进行自我说服。但是不协调理论并不能解释所有的发现。当人们表明的立场与他们的态度相符时，尽管可能还有一些差距，但不适感的消除并不能排除态度的改变（Fazio & others，1977，1979) 0不协调理论同样无法解释过度合理化效应，因为在有报酬的情况下去做自己喜欢的事不应唤起高度的紧张感。并且对于那些行为与态度并不矛盾的情境——例如，要求人们微笑或做鬼脸时——似乎也不应该出现不协调。对于这些情况，自我知觉理论似乎有更好的解释。

结

“令人惊讶的是，在其发表40年以后，认知不协调理论看起来仍然

像以往一样有影响力，而且还很有趣。”

——社会心理学家Jack W. Brehm (1999)简言之，不协调理论可以成功地解释行为与明确的态度冲突时出现的结果：由于感到紧张，所以我们调整态度来缓解紧张。那么，不协调理论就解释了态度的改变。在我们的态度还没有完全形成的情形下，自我知觉理论可以很好地解释态度的形成。当我们做出行为反应时，我们会产生更可接受的态度来指导自己未来的行为（Fazio，1987； Roese & Olson，1994)。

三种不同的理论可以解释行为对态度的影响。自我展示理论假定人们适当调整自己的态度以使其看起来与行为一致，尤其是那些为了给他人留下好印象而控制自己行为的人。我们可以找到证据证实人们确实会因他人的想法而调整自己的态度，但与此同时也发现有时真的会引发真实态度的改变。

另外两种理论认为我们的行为会促使真实态度做出改变。不协调理论的解释是，当我们的行为与态度相反或者很难做决定时，我们会感到紧张。为了降低这种情绪的激活，我们会通过一系列的心理活动将自己的行为合理化。

不协调理论进一步认为，我们不当行为的外在理由越少，我们越觉得自己对其负有责任，从而会产生越多的不协调，态度也改变得越多。

自我知觉理论则假定，当我们的态度不很坚定时，我们就通过观察自己的行为及其环境来推断我们的态度。自我知觉理论的一个有趣的推论是“过度合理化效应”：付给人们报酬让他们做自己喜欢做的事，能将他们的这种乐事转化为苦差（如果这些报酬使他们将自己的行为归因于报酬）。研究都证实了这两种理论的预期，这表明它们分别描述了特定条件下产生的结果。

个人后记：通过行为改变我们自己“要想养成某种习惯，那就去付诸行动。

要不想养成某种习惯，那就避而远之。.

要想改变一个习惯，那就做点别的事来取代它。”

—希雅斯多噶派哲学家，埃皮克提田这一章阐述的态度一依从一行为法则为我们的生活上了有意义的一课：如果我们想在某个重要的方面改变自己，最好不要等待顿悟或灵感。有时真的需要我们做出行动——开始去写那篇论文，去打那个电话，去见那个“如果要克服心中那令人不快的紧张情緒，我们必须……冷血地做出与希望自己培养的性格相悖的行为。”

,“什么是情绪?” 1884

人——尽管我们非常不情愿那么做。雅克?巴曾（Bamin,1975)十分认可行为的这种巨大力量，他因此建议那些具有一定雄心壮志的作家，即使冥思苦想令自己无法理清头绪，那也还是要拿起笔来进行写作。

如果你过于谦虚或者漠不关心潜在的读者，但却不得不写作的话，那么你就要假装去写。记住，你要让周围的人相信你，换句话说，选定一个主题并且开始构思……在开始做出这些小小的努力后——对言辞的一种挑战——你就会发现自己的借口消失了，并且开始真正地去关心这件事。你将会继续做下去，就像所有惯于写作的人那样。（pp.r73-174)这种态度一依从一行为的现象既不是不合理的，也不是什么魔法，它会促使我们去行动，可能也同时促使我们去思考。写一篇评论或说出一种相反的观点会迫使我们去思考可能被自己忽视的观点。而且，当我们主

动用自己的语言去解释某些事时我们会记得最牢。就像一个学生写信对我说：“直到我试着讲出自己的见解我才真正理解它们。”因此，作为一名老师和作家，我必须提醒自己不要总是摆出最终的结果，而最好鼓励学生自己思考理论的含义，并让他们成为积极的听众和读者。即使是做笔记也可以加深印象。哲学心理学家威廉?詹姆斯（1899)在一个世纪之前提出了同样的观点：“没有反应就没有接受，没有相关的表达就不会产生印象——这是教师应该牢记的最伟大的格言。”

你的观点是什么

你能回忆起一次行动改变态度的经历吗？描述一下这次经历。你现在能采取什么行动来改变自己的态度吗？你是否想改善对某个人或某门课程的感觉？如果是的话，假装一开始就喜欢他们，那是否会对你有所帮助？

作为探讨态度和行为的一部分，这一章讲述了菲利普?津巴多经典的斯坦福监狱实验。当我们在第8章讲解在拥挤环境中自我意识如何失去作用时，我们会再次提到津巴多。

本书由“ePUBw.COM”整理，ePUBw.COM 提供最新最全的优质电子书下载！！！

第二编 社会影响

到现在为止，我们所讨论的大都是"个体内"的现象——我们如何思考对方。现在我们考虑一下"个体间"的事件——我们如何彼此影响、彼此联系。因此，在第5章到第8章中，我们将会探讨社会心理学的核心问题：社会影响的威力。

这些影响我们而我们却看不到的社会力量是什么？它们的威力到底有多大？有关社会影响的研究帮助我们理解那些无形却推动着我们的力量。这一部分将会向我们展示这些微妙的力量，尤其是态度与行为的文化根源（第5章》、社会服从的力量（第6章）、说服的原理（第7章）、群体参与的结果?(第8 ?)，以及所有这些影响是如何在曰常情境中共同发挥作用的。

了解了这些影响后，也许我们能更好地理解为什么人们会那样想、那样做。而且，我们自己也许能够更好地抵御那些有害影响的操纵，并且更好地把握自己的行为。

本书由“ePUBw.COM”整理，ePUBw.COM 提供最新最全的优质电子书下载！！！

第5章 基因、文化和性别

“我们发现自己是文化、传统和记忆的产物；相互尊重使我们可以向别的文化学习；同时我们也可以将本土文化与外来文化相结合以获得新的力量。”

—联合国秘书长科菲?安南,

获诺贝尔和平奖时的演说，2001

ri遥远星球赶来研究现代人的外星科学家们感到异常兴奋，他们终于有机会观察两个随机抽取的地球人了。第一个被试简，是一个在纳什维尔长大，而后来到洛杉矶工作的律师。他离过一次婚，不过现在已经再婚了，而且生活得很幸福。朋友们认为他是一个自信、有能力而且很独立的人。

第二个被试是Tomoko,她和丈夫、孩子住在日本的一个山村小镇里，离双方父母的住处很近。Tomoko为自己是一个孝顺的女儿、忠诚的妻子、负责的母亲而感到很自豪。她的朋友认为她善良、温柔、细心，值得尊敬。

根据这两个由不同性别和文化组成的小样本，外星科学家会对人类的特性做出什么样的结论呢？他们会怀疑这两个人属于同一个物种吗？他们是否会为两人不同面貌下的深层的相似性而感到震惊？

外星科学家遇到的问题也是当代地球科学家需要回答的问题：人类的差别存在于何处？我们又有哪些相似的地方？这已经成为一个多元化的社会的关键问题，正如历史学家阿瑟?施莱辛格（Schlesinger，1991)所说，“这是我们这个时代的一个爆炸性问题”。

在一个由文化差异所组成的世界中，我们能否学会接纳我们的多样性，尊重我们的文化特性，并认识到我们人类彼此之间的联系？我相信我们能做到。让我们来思考一下人类的进化和文化根源吧，以便考察它们各自对性别相似性和差异性的影响。

人类的自然天性和文化多样性会对我们产生什么样的影响

在人类的相似性和差异性方面，存在两种占统治地位的观点：进化观点，强调人类的联系；文化观点，强调人类的多样性。几乎每个人都会同意，我们同时需要两种观点：我们的基因设计出一个具有适应性的人脑--个可以接收文化“软件”的硬件系统。

简和Tomoko在很多重要的方面非常相似。作为拥有共同祖先的大家庭中的成员，他们不仅具有相同的生理基础，还具有相似的行为倾向。他们都可以感知这个世界，都会有饥渴感并能够通过相同的机制获得语言。简和Tomoko都偏爱甜味而不是酸或者苦，都能感知到相同的颜色，都可以理解他人的表情。

简和Tomoko—以及世界各地的其他人类一都是社会动物。他们分别属于某个团体组织，会服从并认可社会地位的差异。他们会知恩图报、惩恶扬善，并且会为一个孩子的死亡而悲伤。当他们还是婴幼儿时，8个月大小就表现出对陌生人的恐惧。而长大后他们会更加喜欢自己所属团体的成员。他们会以谨慎或消极的态度对待那些拥有不同习惯和态度的个体。如果外星科学家来到地球人群中，他们会在各个地方都看到人类宴请宾客、跳舞，嬉笑或哭泣、唱歌、崇拜。世界各地的人类更喜欢集体生活如家庭和公共群体，而不喜欢独处。人类学家布朗（Brown，1991，2000)确认了上百种这样普遍的行为和语言模式。比如

统计了所有以字母“V”开头的单词，所有的人类社会都有动词，暴力行为，探访和元音。

这些共同点定义了我们人类的共同天性。我们人类之间确实具有深层的亲缘关系。

因、进化与行为

用来界定人类天性的普遍行为来源于我们的生理相似性。大部分人类学家认为，在大约10万年前，人类起源于非洲。为了更好地生存繁衍，很多祖先离开非洲，寻找新的家园。为了适应新环境，早期人类开始出现了许多新的变异。根据人类学量表测量发现，这些变异相对而言是新近产生的，并且是相对肤浅的。那些留在非洲的人有较深的肤色——“热带地区所需的遮阳罩” （Pinker， 2002),那些搬迁到远离赤道的北极人进化出更浅的肤色，以便在阳光较少直射的地区合成维生素D。因此，从历史的角度讲，我们都是非洲人。

实际上，我们只是最近才成为非洲人，那时，我们的祖先已减少到很小的数量，正如史蒂文?平克（Pinker,2000， p.143)记载的那样，“我们还没有足够的时间来积累新的基因形式”。所以，如果在外星科学家看来，我们人类的基因型是极其相似的，很像一个部落的人。尽管人类数量比黑猩猩多得多，但黑猩猩之间的基因差异比人类却大得多。

为了解释种群特性，英国自然学家达尔文（1859)提出了进化论的观点，他主张重视基因的作用。由于生物的多样性，自然会选择那些最适合某种环境下生存和繁衍的物种。那些有利于物种生存的基因会逐渐增多。比如，在北极严寒的条件下，北极熊的那些可以形成厚皮肤和白色长毛的基因在竞争中获胜并占有主导地位。这一自然选择(natural selection)过程，最近也成为心理学界的一个重要原则。

进化心理学（evolutionary psychology)不仅研究自然选择如何影响那些适应特定环境的生理特征——北极熊的皮毛、蝙蝠的声波定位仪、人类的色彩视觉，而且还研究那些有利于基因存活和延续的心理特征和社会行为。

进化心理学家认为，我们人类就应该是现在这个样子，因为在我们祖先众多的后代中，自然选择了那些偏爱食用蛋白质、糖、脂肪等营养食物的个体。因为那些没有这类偏好的祖先不太可能存活下来繁衍后代。作为流动的基因机器，我们继承了祖先的适应性偏好。我们追求任何有利于祖先生存、繁衍并养育后代的事物，并以此保证自己的生存和繁衍。从生物学的角度讲，生活的主要目标是留下后代。“心脏的目的就是要泵血”，进化学派心理学家巴拉什（Barash，2003)说，“而大脑的目的，就是以最有利于我们成功进化的方式来引导我们的生物器官和行为。”

进化论的观点强调我们人类共同的属性。我们不仅具有相似的食物偏好，而且对一些社会问题具有同样的答案，例如：“我该信任谁，害怕谁？我应该帮助谁？我应该在什么时候和谁结婚？我应该服从谁？我应该控制谁?”

“心理学将建立在一个新的基础之上。”

—达尔文，《物种起源》，1859

印度 新加坡中国台湾：美

“你认为未婚先孕是错误

的吗？”

“不知何故，那些持有‘后天养成，观点的人会被基因的力量及其必然性吓倒，忽略了一个最重要的问题：基因其实站在他们那边。”

-Matt Ridley, Nature via Nurture, 2003进化心理学家认为，我们对这些问题所做出的情感和行为答复与我们的祖先非常相似。

正是由于这些社会性的任务对世界各地的人类都是相似的，所以人们才会倾向于做出类似的回答。例如，所有的人类都会按照权威和地位来对他人划分等级，而且每个人都相信经济的公平性（Fiske，1992)。进化心理学家强调这些比较一致的特性是通过自然选择进化而来的。然而，文化则给我们提供了弄清这些社会生活基本元素的明确规则。

文化与行为

也许我们r〖重要的相似性（我们种群标志的特性）就是我们有学习和适应的能力。进化使我们做好准备以一种创造性的方式在一个变幻莫测的世界中生存，可以适应从赤道附近的热带雨林到北极冰原的各种环境。与蜜u、鸟、狗相比，自然对我们的基因控制没有那么严格。然而，正是我们人类共有的生理基础使得我们具有了文化上的多样性。它可以令一种文化（culture)里的人们注重敏捷迅速、强调坦白或者接受婚前性行为，而另一个文化里的人们则可以完全相反（图5-1)。我们是否把苗条作为美的标准取决于我们何时生活在何处。我们将社会公正定义成平等（平均分配）还是公平（多劳多得），这取决于我们的意识形态是马克思主义的还是资本主义的。我们是倾向于表现自己还是相对保守，行为随意还是比较正式，这和我们生活在非洲、欧洲还是亚洲文化环境下有很大的关系。

进化心理学家也承认环境的影响作用。自然选择不仅赋予人类较大的头脑和双足，也赋予其适应性的社会能力。我们来到这个世界需要具

备学习语言并能与他人合作以获取食物、照料小孩、保护自己的能力。自然使我们具有学习的特质，不论是出生在哪种文化环境下（Fiske &others, 1998)。文化的观点虽然也承认所有的行为都受到基因进化的影响，但是更强调人类的适应性。

“站直了，双足猿人。鲨鱼可能比你游得好，猎豹比你跑得快，雨燕比你飞得快，僧帽猴可能比你会爬树，大象比你更强壮，红杉比你更长寿。但你却是他们当中最聪明的。”

Richard Darkins, The Devil s Chaplain, 2003图5-1 文化影响

1997年世界范围的调查结果显

示了我们文化的巨大差异性。

资料来源：Gallup & Lindsay,

1999.

文化的多样性

人类语言、习惯、行为表现的多样性表明，我们大多数行为都是受社会影响的。基因并不是固定不变的，其表现形式取决于环境(Lickliter& Honeycutt, 2003)。因此，基因_比较长，如社会学家罗伯逊（Robertson, 1987)提到：‘

美国人吃杜蛎但不吃蜗牛。法国人吃蜗牛却不吃蝗虫。祖鲁人吃蝗虫却不吃鱼。犹太人吃鱼却不吃猪肉。印度人吃猪肉却不吃牛肉。俄国人吃牛肉却不吃蛇肉。中国人吃蛇肉，但却不吃人肉。新几内亚的加尔人却觉得人肉很美味。（p.67)

如果我们人人都像世界上个别地区那些相同的种群那样生活的话，那文化多样性与我们日常生活的关系就没有那么大。日本有1.27亿人口，其中1.26亿是日本人，所以曰本内部的文化差异性远远小于洛杉肌地区，因为后者学校里的语言竟然多达82种（Iyer, 1993)。

文化多样性会逐渐地将我们包围起来。我们越来越像居住在一个地球村中，通过电子邮件、巨型飞机、国际贸易等方式与同伴联系。“美国”牛仔裤其实是一个德国移文化融合。正如这些伦敦学生所表现的那样（一个是穆斯林学生，另一个是盎格鲁-撒克逊学生），移民和全球化正在把那些曾经相距遥远的文化带到一起。

民斯特劳斯(Levi Strauss)将热那亚水手的裤型和法国一个小镇的粗纹棉布相结合的产物(L,egrain，2003)。一位不知名的学者指出．戴安娜王妃之死似乎突显了全球化进程。 “英国的王妃和她的埃及男友，在一个法国隧道里发生了车祸。他们的德国汽车有着荷兰的发动机，由一名喝多了苏格兰威士忌的比利时人驾驶着。后面紧跟着骑着日本摩托车的意大利狗仔队。最后是一名美国医生用来自巴西的药对他们进行了救治。”在一个国家内部也存在这种文化多样性，英国、加拿大、美国和澳大利亚都具有各自的民族文化：大众化的语言，大众传播媒体，法定的假期，以及民主政治体制。但他们仍然有各自不同的地区文化，比如不同移民背景的人群，不同的气候，饮食口味和价值观。比如在美国，新英格兰人对独立与自治的价值观念(“自由地生存与死亡”是新罕布什尔州的箴言)，与南方人对热情、合作、荣誉的价值观就有很大不同(Plant & others，2002)。

移民或难民似乎比以往任何时候都更明显地发挥文化融合的作用。

19世纪英国作家基普林(Rudyard Kipling)曾写道：“东方是东方，西方是西方，这二者永不相连。”

但是在今天，东方和西方，南方和北方几乎完全联系起来了。意大利有很多阿拉伯人，德国有很多土耳其人，英国有很多巴基斯坦人，其结果是友谊与仇恨同在。对于北美人和澳大利亚人来说也是一样的，国家越来越多地融合了各种文化。每六个加拿大人中就有一人是移民。当我们与来自不同文化背景的人一起工作、娱乐、生活的时候。我们会更容易理解文化如何影响我们自己以及如何对待这种重要的文化差异。在一个由矛盾冲突组成的世界中，真正的和平需要求同存异。

要了解自己文化的影响，我们只需要接触另外一种文化。美国男性看到中东领导人亲吻美国总统的面颊可能会感到不快。一个习惯了向教授致敬的德国学生看到在我的学院中。大多数办公室的门都敞开着，学生们可以自由地驻足停留这种情景会感到很奇怪。一个第一次来到麦当劳的伊朗学生会很自然地在她的纸带中四处摸索吃饭的用具，直到她发现周围的人都是直接用手代劳为止。在地球上的很多地方，你和我的好习惯可能会严重违背礼节。访问日本的外国人会发现学习日本的社会规则实在很麻烦——什么时候脱鞋，如何倒茶。什么时候送礼物．怎么对待地位较高或较低的人。

规范：期待的行为

正如礼节规范所反映的那样，所有的文化都有各自对728 第二编社会影响

“女人可以向女人亲吩道晚安．男人也可以亲吩套人道晚安，但男人不可以亲吻男人，特别是在纽约州的阿尔蒙克。”

尽管社会规范无处不在，但每个文化都有他们自己的规范——对社会行为的期待。

资料来源：Copyright⑥rr}le New Yorker Collection，1979，J．B．Handelsman．from cartoonbank．(20111．All Rights Reserved．于适当行为的解释。我们经常把这些社会期待或者社会规范(norm)看做是一种强迫人们盲目遵从传统的消极力量。社会规范确实可以微妙地限制和控制我们，以至于我们几乎没有察觉。就像在海底生活的鱼类一样，我们每一个人都浸泡在各自的文化环境之中。以至于我们必须从中跳出来以理解文化的影响。荷兰心理学家威廉·库曼和安顿·迪克(Koomen&Dijker，1997)说：“当我们观察其他荷兰人按照被外国人常常称之为的荷兰方式行事时。我们自己常常很难意识到这些行为具有典型的荷兰特征。”

了解我们文化中社会规范的最好方法就是进入到另一种文化环境中．观察他们是那样行事，而我们是这样行事。在苏格兰生活时，我告诉孩子们，欧洲人确实用左手拿叉子吃饭．但“我们美国人却认为先用左手切开肉，然后将叉子换到右手是礼貌的。我承认这缺乏效率。但这就是我们吃饭的方式。”

对于那些无法接受这种社会规范的人来说，如此的社会规范似乎过于武断而具有约束力。对于西方世界的大多数人来说．穆斯林妇女的面纱看起来似乎有点让人受束缚，但对于穆斯林人来说恰恰相反。但是正如一场戏剧需要演员们知道自己的台词才能顺利演出一样，社会行为同样需要人们明白对自己的期待是什么。社会规范可以使整个社会机器顺利运转。如果身处一个不熟悉的环境中，由于不了解其社会规范，因而我们会观察他人的行为，并相应调整自己的行为。一个个人主义者来到一个崇尚集体主义的文化中，开始很可能会感到紧张和不自然(参见第2

章)，反之亦然。而在熟悉的环境下，我们说话、行动都会比较自然随意。

不同文化在表达以及私人空间等方面也会存在差异。

一个比较正式严肃的北欧人来到热情奔放的地中海地区．很可能觉得这里的人“热情、有魅力，但缺乏效率，浪费时间”；地中海人则觉得北欧人“有效率，冷淡，过于看重时间”(1'riandis，1981)。拉丁美洲的商人很可能会在一次晚餐迟到之后，为他们的北美朋友如此准时而费解。

私人空间(I)ersonal space)是一种我们想要在自己和他人之间维持润滑或缓冲的区域。随着情境的变化，空间大小会有所改变。和陌生人在一起时，我们会保持一个相对较大的私人空间，大约4英尺以上。在过于拥挤的公车上．在休息室或图书馆。我们会保护自己的空间并尊重他人的空间。我们允许让朋友靠近些，大多在2—3英尺。

个体之间也存在差异。有些人的私人空间相对较大(Smith，1981；Sommer，1969；Stockdale，1978)。不同群体之间也存在差异：成人之间比儿童之间的距离大．男人彼此间的距离要比女人之间的距离大。不知道什么原因，靠近赤道的文化圈偏爱更小的距离和更多的接触或拥抱。于是英国和斯堪迪纳维亚半岛的人相对于法国人和阿拉伯人就会保持更大的私人空间。北美比拉美的私人空间大。

为了观察侵入他人私人空间的影响效果．你可以扮演一个空间侵略者。你叮以站在距离朋友一英尺的地方与他聊天，观察他是不是会感到不安，眼睛看向别的地方，后退或者表现出其他不舒服的姿态?这些都是研究者考察的空间侵入指标(Altman＆Vinsel，1978)。

“离我鼻子30英尺，这是我个人空间的边界。”

——W．H．Auden．1907—1973

渗l

3D第二编社会影响

l，大部分个体之间的交往都从礼貌的正式称谓“您”开}，逐渐向亲密的随便称谓“你”发展．很明显有人会控I这种亲密感的发展。你认为谁有这样的权力呢?在多数f况下，年长者、富人或更杰出的人会提出：“为什么我l不用du称呼彼此呢?”

这一规范也可以超越语言，扩展到每一种形式的亲密：系发展中。向别人借笔或者把手搭在别人肩膀上的行『，最好还是跟自己的熟人或者下属做。而不要对陌生人：者自己的上司这样做。同样，大学校长会首先邀请老师I到他家里去。总体上，地位更高的人是亲密关系发展的：定者。

因此，有些规范是带有文化特色的。而另一些规范是：较普遍的。文化的力量会使社会规范和人们所扮演的角社会规范——被接受与期待

的行为规则——随文化而变

化。

色有所差异。各地的文化都会规定人们的角色并对其产生影响。第4章揭示了一个重要的现象：扮演某种角色通常会使人们内化自己的行为。行动就变成了信念。所以让我们来考察社会角色在文化内和文化间有何差异吧。

社会角色

世界是一个大舞台．

所有的男男女女不过是舞台上的演员：他们都有上场的时候，也有下场的时候：一个人一生中会扮演许多角色。

——威廉·莎士比亚

看，这里的每个人都喜欢香草精，是吧?让我们就从这里开始吧”。

尽管众多的文化规范存在巨大差

异，但我们人类仍旧有一些相同

的规范。

资料来源：Copyright@’Fhe New

Yorker Collection， 1980，Peter Seiner．from cartoonbank．tom．All Rights Re鸵rved．

就像莎士比亚说的那样，角色理论假定，社会生活就像一部舞台剧，有场景、面具和台词。就像雅克在《因为你喜欢》中说的这几句话一样，社会角色比角色扮演者具有更长久的生命力。父母、学生、朋友的角色在我们不存在之后仍然会继续。这些社会角色允许扮演者有一定的自由发挥空间，优秀的表演是由角色扮演的方式决定的。然而我们还必须要限制角色的某些方面。学生最起码要参加考试和交论文，并有最低成绩的限制。

当只有很少的社会规范与一个社会分类(比如行人靠右行走，不要随意横穿马路)有关的时候，我们不会将其看做一种社会角色。定义一种角

色需要一系列的社会规范。我很容易就可以列出做一名教授或父亲的一系列要求。尽管我可能会违反一些不太重要的规则形成自己的独特风格(考虑到效率问题，我很少提前上课)。但如果我违反了一些重要规则(比如没来上课．体罚孩子)．那么我可能会被解雇或者不得不失去我的孩子们。

社会角色具有强大的影响力。在第4章中．我们提到我们倾向于接纳自己的角色。在第一次约会或者第一天上班时，你的角色可能会扮演地不自然，但当你将角色内化以后，你就会感到很随意自然了。以前觉得尴尬的事情现在会觉得很真实自然。

这是很多难民、移民、传教士、和平组织成员、留学生以及执行官的经历。当到一个新国家生活时。需要花很多时间学习如何在新的环境中交谈并做出适当的行为。一旦适应了．再回到自己家乡时可能又会感到不适应了(Sussman，2000)。以前美好的家乡现在似乎没有那么美好了。在一些人们没有意识到的方面．其行为、价值观和第5章基因、文化和性别 737

认同都已经适应了另一个地方的角色。于是人们不得不重新来适应自己的文化。

被绑架的报业巨头女继承人帕特里夏·赫斯特的案例充分显示出了角色扮演的力量。1974年，赫斯特被一些自称是SLA的年轻革命者绑架了。她随后选择宣布脱离自己原有的生活，放弃她富有的父母和未婚夫，并加入绑架她的组织。她要人们“试着理解她的变化”。12天后，一台银行摄像机拍摄下她参与SLA的抢劫活动。

19个月后，赫斯特被捕并经历了长达两年的禁闭和“重塑”，她重新接受了自己作为家族继承人的角色。后来在一个偏远的名为康涅狄格的

小镇，她成了一位母亲和作家，她将大部分时间都投入到慈善事业中(Johnson，1988；Schiffman，1999)。如果赫斯特真的是一个虔诚的革命者或者只是假装配合绑匪。人们似乎可以理解她的行为。但人们无法理解的是(这也成为20世纪70年代最轰动的新闻故事)，这正如布里克曼写道：“她可以成为一名家族继承人，但曾经却做过革命者，而后又重新成为了一名家族继承人。”这很令人费解。当然，这是不可能发生在你我身上的，对吧?

可能，也不可能。正如在这一章的最后一节我们将会看到，我们的行为不仅仅取决于社会情境。也受我们自己倾向性的影响。并不是每个人都以相同的方式应对压力。

在赫斯特所处的困境中，你我可能会有不同的反应。然而某些社会情境却可以让绝大多数“正常”人以“不正常”

的方式行动。在一个实验中，让善良的人们处于一种困难的环境中，以观察正邪之间的较量，令人沮丧的是。最终是邪恶获胜了。善良的人最终没能坚持到底。

从20世纪80年代起。学者们较多地考察性别的多样性。最初。性别差异的研究支持两性无差别的假设，希望能减少对不同性别的刻板印象。然而，根据伊格利(11agly，1995)的研究报告，80～90年代，很多研究发现性别差异——这差异与心理学其他领域中的重要行为差异一样大。这些发现支持了原有的对女性的印象——更少攻击性．更多关心他人．更敏感——这些正是女权主义者与绝大多数人所欣赏的特性(Prentice＆Carranza．2002；Swim，1994)。因而，对于许多人在评价他们的信念和感受时认为“女人”比“男人”更受欢迎就不足为奇了

(Eagly，1994；Haddock&Zanna，1994)。

接下来让我们比较一下男人和女人在社会关系、支配性、攻击性和性特征等方面的异同。描述了这些区别后．我们可以思考进化和文化观点是如何对此进行解释的。性别差异是否反映了自然选择的确定趋势?这是由文化造成的吗——即反映的是男人、女人通常扮演的角色与其所处的情境?还是说基因和文化共同造成了这种性别差异?

独立性与联系性

从激烈的竞争到养育关爱都可以表现男性不同的见解和行为。对女性个体也是如此。但是南希·霍多罗夫等人((；hodorow，1978，1989；Miller-。1986：Gilligan&oth—ers，1982，1990)提出，从总体上来说，女性比男性更重视亲密关系。

与男孩相比，女孩之间的谈话更加亲密，而且游戏也更少攻击性，埃莉诺·麦科比(Maccoby，2002)经过数十在女性不同的声音中，包含有真正的关怀。

——Carol Gilligan，加a Diffevent Voice。1 982年对性别的研究作出了这样的总结。而由于他们各自和同性别的人交往。所以男女之间的差异就会逐渐显现出来。

对成年人而言，生活在个人主义文化中的女性经常用更富有关系性的词汇来形容自己，乐于接受更多别人的帮助，体验更多与关系有关的情感。并努力使她们自己与他人的关系更加协调(Addis＆Mahalik，2003；Gabrjel&Gardner，1999；7ramres&others，2002；Watkins&others，1998，2003)。男性在谈话时常常关注任务以及与大群体的关系，而女性则更多关注个人关系(1Fannen，1990)。打电话

时，女性和朋友的聊天时间更长(Smoreda＆Licoppe，2000)。在电脑面前，女性花费更多的时间发送电子邮件以表情达意(12rabtree，2002；Tlnomson＆Murachver，2001)。在群体中，女性之间会相互分享她们各自的生活，为他人提供更多的支持(Dindia　＆Allen，1992；Eagly，1987)。当面临压力时。男性倾向于以搏斗回应，通常以反抗来应对威胁。谢利·泰勒(Shelley'Taylor，2002)指出，几乎在所有的研究中。遭遇压力的女人更多的是需要他人的照顾和帮助。她们向家人和朋友寻求帮助。在大学一年级学生中，10个男生中有5个认为“帮助有困难的人是非常重要的”．而女生每lo个里面就有7个人具有同样的想法(Sax＆others。

2002)。

女孩的游戏通常规模较小且比较亲密。而男孩的游戏却更富有竞争性和攻击性。

渗I

费利西亚·普拉图及其同事(Pratto&others，1997)报告说。总体上，男性总是会被那些增强性别之间不平等的工作所吸引(公诉律师，广告策划者等)；女性则被那些减少性别之间不平等的工作所吸引(公诉人，慈善工作的宣传者)。对64万人的工作偏好的研究发现，男性更倾向于看重报酬、提升机会、挑战和权力，而女性则更看重合理的时间安排、私人关系、帮助他人的机会(Konrad&others．2000)。确实，北美大多数需要关注他人的职业，比如社工、教师、护士等，女性从业者都比男性要多。此外，女性似乎更加仁慈，在所有资产超过500万美元的人中．48％的女性做了慈善捐款，而男性的比例只有35％。

女子学院很少得到男校友的支持(女性研究的国家理事会．1994)。

与多数女性的想法相反。和男人发展一段长期、稳定的亲密关系是一件相当简单的事情。当然。这个男人必须是一只拉步拉多猎犬(一种会把猎物取回来的猎犬)一样的人物。

——Dave Barry。Dave Barry，s

Complete Guide fD Guys。1 995

作为母亲、女儿、姐妹、祖母身份的女性可以很好地维系家庭(Rossi&Rossi，1990)。女性会花更多的时间共情就是与他人感同身受，就像7岁的拉马尔·皮尤在做的一样。

照顾孩子和老人(Eagly＆Crowley，1986)。与男性相比，女性会花3倍的时间购买礼物和贺卡，用2-4．倍的时间处理私人信件，给朋友和家庭打的长途电话要多10％一20％(Putnam，2000)。当要求被试提供可以描绘自己的照片时．女性提供的照片更多地包含了父母和其他人(Clancy &Dollinger·，1993)。尤其对于女性来说，相互支持的感觉对于女性的婚姻满意度是极为关键的(Acitelli&An．tonucci，1994)。

当然。在不同的情境下，微笑也会有所不同。但在400多项研究中．女性较高的联系能力表现在更高频次的微笑上(LaFrance&others，2003)。比如，玛丽安娜·拉弗朗斯(LaFvance，1985)分析了9 000张学校毕业册中的照片，哈伯斯塔特和塞塔(Halberstadt＆Saitta，1987)考察了1 loo张杂志和报纸的照片。观察了超市、公园、街道上的1 300个人．均发现女性的微笑次数更多。

接受调查时。女性更倾向于将自己描述为能够“共情”(empathy)，能够感受他人的感觉——为他人的喜悦而高兴，为他人的悲伤而哭泣。

尽管在实验室条件下．共情的性别差异没有那么显著．但的确存在。在观看幻灯或者听完故事以后，女孩会有更多共情的反应(1-Iunt。

1990)。在实验室的模拟情境或实际生活中令人沮丧的情境下．女性比男性更可能为他人遭受相似的经历而表现出共情的反应(Batson＆others，1996)。女性更容易哭泣，也更多地报告为他人的悲伤而难过(Eisenberg&I,ennon。

1983)。12%的美国男性和43%的美国女性报告说因为伊拉克战争而哭泣(Gallup，2003)。而白闭症，一种缺乏共情能力的障碍，也多发于男性。

所有这些都有助于解释与男性的友谊相比，为什么男性和女性都报告说和女性的友谊更加亲密、愉悦并容易维持(Rubin，1985；Sapadin，1988)。当需要别人共情和理解时，男性和女性都倾向于向女性倾诉自己的快乐或者伤痛。

对男性和女性共情差异的一种解释是女性具有更强的理解他人情绪的能力。朱迪思·霍尔(Judith　Hall，1984)对125项考察男女对非言语线索敏感程度的研究分析发现，总体而言，女性更善于发觉他人的情绪线索。例如，呈现一个2秒钟的无声影片．内容是一个悲伤女性的面孔，女性被试在猜测她究竟是在批评某人还是在考虑离婚的问题上表现出更高的准确性。女性对非言语线索的敏感性有助于解释她们在积极、消极情境下更强的情绪反应(Grossman&Wood，1993；Sprecher＆Sedikides，1993；Stoppard＆Gruehy，1993)。女性也能根据某些情境更准736 第二编社会影响

确地预测复杂而细微的情绪『比如与你一起工作的一个朋友。因为工作获得了嘉奖。你心情如何?你的朋友心情如何?(Barrett＆others，

2000)】。

为了考察人们“共情的准确性”，威廉·伊克斯(Ickes，2003)及其同事们对两个人之间的互动进行录像(包括陌生人之间，朋友或夫妻之间。病人与医生之间)。而后他们要求每个谈话者观看录像，在任何一个产生想法或感受的时刻停止播放，并记录自己的想法或感受。而后再次播放录像，要求观看者(有时候是谈话的另一方)猜测在这些时候，另一个人在想什么或感受如何。

结果发现，理解朋友的感受比理解陌生人的感受。其共情的准确性更高。但确实有些人具有更好的共情能力。

有些人是较好的共情者。而女性共情的准确性，总体来说，比男性的准确性要高(，Illomas&Fletcher·。2003)。

此外．也发现女性在记忆面部特征和其他外表特征方面更为准确(}torgan＆others。2004)。

霍尔报告说．女性非言语地表达情绪能力同样非常出色。根据科茨和罗伯特·费尔德曼(Erick Coats&Robert Feldman，1996)的报告，这个特点在积极情绪下更为明显。他们要求被试谈论令自己感到快乐、悲伤和生气的情境。而后给观察者呈现5秒钟有关这些陈述的无声影片。

结果发现在快乐情境中，观察者对女性情绪的推测更加准确。相反，男人在传达愤怒时似乎更加出色。『你是否认为：西方女性应该更自立．以适应西方社会的个体主义文化?还是说她们应该借助女性注重关系的倾向来改变西方社会的权力导向(以较多的儿童被忽视、孤独感和抑郁为代表)，使其成为充满关怀的社会。]不管是对女性还是对所有人类，像温柔、敏感和温情这类的特性都对亲密关系的维系有重要作用。

在悉尼，约翰·安蒂尔(Antill，1983)对已婚伴侣的研究发现，如果丈夫或者妻子其中一方拥有上述这些传统上属于女性的特点的话——双方都有则更好——他们的婚姻满意度会更高。如果配偶很有教养并且会给对方提供情感上的支持．他们会体验到较高的婚姻满意度。

社会支配性

想像一下有这样两个人：一个“喜欢冒险。独裁．粗心，控制欲强，坚强，独立，强壮”，而另一个“感情丰富，依赖性强，爱幻想，情绪化，服从，弱小”。如果你觉得前者更像男人，而后者更像女人，那么按照约翰·威廉斯和德博拉·贝斯特(Williams＆Best，1990a，p．15)所讲，你和很多人的想法一样。从亚洲到欧洲到澳洲．人们对男人的评价离不开富有控制欲、积极进取和攻击性。’

这些观点、期望与事实是相符合的。几乎在所有社会中，都是男性处于统治地位。而已知的社会中．没有一个是女性统治男性的(Pratto，1996)。正如我们将看到的，在不同的文化中性别差异会有所不同。如果女性更多处于管理者和领导者的位置，那么这种性别差异就会缩小。但是我们还要看到：

·2002年，在全世界所有的立法者中，女性只占14%；在所有的首相和总统中，女性只占5%(ICIA。2002；IPIJ，2002)。而世界500强企业中的首席执行官中。

女性仅仅占l%(Eagly＆others，2003)。

·男性比女性更关心社会统治问题，更倾向于支持保守的政治候选人和维持男女不平等的措施(Eagly＆oth．ers，2003；Sidanius＆Pratto，1999)。

·在陪审员团体中男性大约占一半，但在被选举的陪审团领袖中却占到90％，并且主要的实验室小组负责人都是男性(。Davis＆Gilbert，1989；Kerr’＆others，1982)。

·在工业化国家中。女性的平均工资是男性的77％。这样大的工资差距中，仅有1／5可以被男性和女性在受教育程度、工作经验和工作特性等因素加以解释(世界银行。2003)。

虽然男性占据较高的社会地位，但是首先发出约会邀请的大多是男性，最后负责驾车和买单的也多为男性(L丑／ler＆Ventrone，1998，2000)。

男性交流的方式可以加强他们的社会权力。在某些情境中。并没有清晰地界定领导的角色，但男性倾向于采取指示性的领导方式。而女性则倾向于采取民主化的方式(Eagly&Johnson，1990)。在领导角色中，男性倾向于做那种指示性的、强调任务的领导，而女性则擅长变革型的领导方式．这种领导方式受到越来越多的组织欢迎，主要采用灵活的社会技巧建立团队精神(Eagly&others，“经过多年的研究分析。对究竟什么可以提高领导效率．谁是最合适的人选等等问题终于找到了答案。现在．管理层知道如何有效提高工作效率：聘用一名女性。”

——Rochelle Sharpe．《商业周刊＞．2000“通个报告很好，芭芭拉，不过由于两性之间讲的并非同一种倍言，我恐怕没有听明白你说的话。”

资料来源：CopyTight⑨The New Yorker。Collection，。1985，J．B Handelsman．from canoonbank．com．AIl Rights Reserved．第5章基因、文化和性别 737

2003)。男性比女性更强调胜利、超前以及控制他人(sidanius&others，1994)。他们也更爱冒险(Byrnes＆others，1999)。如果领导方式是民主型的，那女性领导和男性领导同样受欢迎。如果领导方式是独裁型的，则男性领导更受欢迎(Eagly&others，1992)。人们通常更容易接纳男性“强硬、独裁”的领导而不是女性“压迫性的、攻击性的”领导。

在写作方面，女性更多使用联系性介词(比如with)以及现在时态，更少使用数量性名词。一个根据词汇使用和句型结构来判断性别的程序，正确地确认了920本英国小说及非文学作品中作者的性别．其准确率高达80％(Koppel＆others，2002)。 ·

男性谈话的方式可以反映出他们对独立的关注。而女性更重视关系。男性更可能表现出权力欲——自信地谈话，直接打断他人，相互握手，更多地注视对方，很少微笑(Anderson＆Leaper，1998；Carli，199l；Ellyson＆others，1991)。从女性角度考虑，她们更多采用间接方式影响他人——较少打断他人，更敏感，更礼貌，较少骄傲。

那么这是否可以断言(就像20世纪90年代一本畅销书的名字一样)男人来自火星，女人来自金星呢?事实上，如同凯·杜克斯和玛丽安娜·拉弗朗斯(Deaux＆I．aFrance，1998)提到的那样，男女之间不同的交谈方式可能与社会背景有关。我们赋予男性的大多数特征往往是属于那些处于更高社会地位的人的特性(不论男女)。而且，个体差异十分显著。有些男性相当的犹豫和恭敬顺从，而有些女性则相对自信而专断。很显然。认为男性和女性来自不同行星的说法过于简单。

意识到男女两性之间这种不同的交流方式。南希·亨利(Henley，1977)呼吁女性不要再假装微笑、低眉顺眼或者忍气吞声了，相反她们

应该注视别人的眼睛，自信地讲话。琼-吐温(Twenge，2001)从1931年以来一直研究女性的果断性问题，她发现，在女性的社会地位提高的年代，她们确实会变得更加果断。然而，霍尔(1984)则重视女性那种平易的交流方式，他说： “不论什么时候．如果假定女性的非言语行为是不好的，那么就等于承认男性的行为是正常的，而女性的行为是不正常且需要解释的”

(p．152一153)。

攻击性

心理学家把攻击性(aggression)定义为想要给他人738第二编社会影响

造成伤害的行为。在全世界，捕猎、打斗、战争等主要是男性的行为活动。调查显示，男性承认自己比女性有更多的攻击行为。在实验中，男性确实表现出更多的身体攻击，比如实施具有伤害性的电击等(Knight＆oth—elF'S，1996)。在加拿大，犯有谋杀罪的被捕男女比例为8：l(加拿大统计，2001)。在美国，92％的罪犯是男性，犯谋杀罪的男女比例为10：l(美国联邦调查局，2001)。但是。性别差异随着情境的不同而不同。在挑衅情境下，几乎不存在男女性别差异(Bettencourt&Miller，1996)。

而且在一些伤害性较小的攻击形式中——比如说殴打家庭成员、摔东西．或者言语攻击等——女性的攻击行为并不比男性少(Bj6rkqvist，1994．；White＆Kowalski，1994)。确实。约翰·阿彻(Archer，2000，2002)根据数十项研究的统计分析指出．女性似乎会发起更多的攻击行为。但是男性更容易造成伤害；其中62％的受害者是女性。

“那是男人的事情。”

资料来源：(＝＝opyfight⑥The New Yorker Collection，1995。

Donald Reilly．from【cartoonbank．tom．All Rights Reserred．性特征

在有关性的态度和主张方面，男女之间也存在差异。

尽管男女在面对性感刺激时的生理和主观反应的相似性大于差异性(13riffitt，1987)，但是，请思考：·“我可以想像自己正愉悦地享受与不同伴侣的‘偶尔’性关系。”澳大利亚的一项调查显示，48％的男性和12％的女性对此表示同意(Bailey&others，2000)。

·美国教育委员会最近调查了25万个大一新生也发现了类似的结果。“如果两个人真的彼此喜欢．那就可以发生性关系，即使他们认识的时间很短暂。”其中53％的男生表示赞成，而女生只有30％表示赞成(S甑＆others，2002)。

·在一项调查中，随机抽取3 400个美国人，年龄在18到59岁之间，48％的女性和25％的男性认为情感是他们发生第一次关系的原因。在对性活动频率问题的回答上，19％的女性和54％的男性回答“每天”或者“一天几次”(L丑umann&others，1994)。

男女在性态度上的差异也反映在行为层面上。跨文化心理学家马修·西格尔及其同事(Segall＆others，1990，p．244)报告说：“在全世界各个地方，几乎无一例外。

男性比女性更可能发动性活动。”与女同性恋相比．男同性恋更多报告说对无婚姻关系的性爱感兴趣．且对视觉刺激的反应更强烈，更关心

伴侣的性魅力(Bailey&others．1994)。史蒂文·平克(Pinker，1997)观察说。 “并不是说男同性恋性爱次数更多，他们只是表现了正常男性的性需求，只不过对象也是男人罢了。”

确实，鲍迈斯特和凯塞琳-沃斯(Baumeister- & Vohs．待发表；Baumeister&others，2001)观察到，男性不仅进行更多的性幻想，态度也更开放，而且会试图寻找更多的性伴侣，也更容易引发性唤醒，更多的要求性爱，更多手淫，不习惯独立生活，很少拒绝性爱，更容易冒险并花费更多的资源以便获得性爱，且更偏爱形式各异的性爱。

一个考察了52个国家16 288个人的调查要求人们回答在未来一个月中，他们需要几个性伴侣。结果发现在未婚群体当中，29%的男人和6%的女人报告说需要一个以上的性伴侣(Schmitt，2003)。这些结果在同性恋个体中也是类似的(29%的男同性恋和6%的女同性恋需要两个以上的性伴侣)。

人类学家唐纳德·西蒙(Symons，1979，p．253)指出， “在世界各地，性都被理解成为女性所拥有的、男74D第二编社会影响

m u_-_■■峭汹■-i精甜删熔．

．·——■嘲■哵—隔啊喇黜蟹祷“我打猎，她采捕，不然的话，我们没法过活。”

资料来源：Copyright⑥The New Yorker Collection，1991．Ed Frascino．from caaoonbank．com．All Rights Reserved．响。进化学派的心理学家预测。如果两性面对完全相同的适应挑战，那么两性之间就不会有任何差异(Buss，1995b)。两性都通过分泌汗液调节体温．在口味上都偏好那些有营养的食物，皮肤磨损时会起老茧。但是进化学派

心理学家同时预言．两性在约会、婚配以及繁殖行为等方面会存在差异。

比如，让我们来思考一下男性在性活动中更高的主动性。正常的男性在其一生中会产生亿万个精子。所以相对于卵子来讲精子要便宜很多。 (如果你是一个正常的男人，在读到这些文字的时候，你会产生1 000多个精子。)而且，当女性孕育一个受精卵时，男性还可以与其他女性性交来增加自己基因的传播机会。于是。进化学派心理学家认为，女性会更加小心地考察男性的身体健康及资源状况的信号，以便谨慎处理自己的繁殖机会。男性则需要与其他人竞争，以便将自己的基因遗传下去。男人寻求广泛的繁殖，而女性则需要明智的繁殖。男性寻找的是能够播种的肥沃土壤，而女性则寻求那些能帮助她们整理花园的男人——拥有资源且比较专一的父亲．而不是朝三暮四的花花公子。

此外，进化学派心理学家提出．在身体运动能力方面处于优势的男性会获得更多机会以得到女性．于是人类漫长的演化历程增强了男性的攻击性和支配性。那些使Montezuma二世成为阿兹台克国王的基因特性很自然地通过他的4 000个女人遗传给了他的后代(Wright，1998)。

如果我们的祖先母亲通过读懂自己孩子和求婚者的情绪情感而获得益处的话，那么自然选择就会同样赋予女性情感理解能力。在所有这些假设之下的原则是自然会选择那些有助于基因遗传的特性。 (5；ecretariat，现代最成功的种马．留下了400只马驹。)

这些影响过程几乎是无意识的。很少有人会在痛苦的情绪之下停下来思考，“我要把我的基因遗传给后代。”

甚至更少有人会思考“哦，我多想有一个孩子。能够养育他，而且还想有外孙。”通过精心的设计，男人不会让自己排列在基因库之外。而是

像进化学派心理学家说的那样，我们天生追求那种增加基因遗传性的生活方式。情绪负责执行这种进化机制，就像饥饿促使人体摄取营养物质那样。

刘易斯·托马斯(Tl[10mas，1971)在描述雄蛾对雌蛾释放蚕蛾性诱醇(】30mbyk01)的反应时想到了隐性进化选择的理论。蚕蛾性诱醇是一种很小的分子，它可以刺激雄蛾的毛发使之从几英里以外的地方逆风而上寻找雌蛾。但雄蛾是否意识到受某种化学物质的驱使是令人怀疑的。相反，它可能只是突然觉得那天天气很好，该活动活动翅膀逆着风向去玩玩。

戴维·巴斯(1995a)说，“人类是有生命的化石——母鸡只是蛋生蛋的途径。”

———Samuel Butler．‘1835一‘1901“我以为精子银行仍然为捐碍者保密呢。”

资料来源：Copyright⑥’Fhe New Yorker(：ollection．1991．Nick Dowries，from cartoonbank．com．All Rights Reserved．渗I

是先前应对压力时产生的诸多机制的集合。”而且进化学派心理学家认为这不仅有助于解释男性的攻击性，也可以解释男性和女性的性态度和性行为的差异。尽管男性把女性的微笑解释为性爱的信号常常被证明是错误的，但是万一猜对了．那他就会在繁殖机会上获益。

进化学派心理学家也预测男性会努力为女性提供她们所需要的——外界资源和身体保护。雄孔雀会炫耀它们的羽毛，男性人类也会显示他们的财富。在一个实验中．如果一位年轻的男性和一位年轻的女性单独在一问房间里．他会把“拥有很多金钱”看得更加重要(Iloney，

2003)。“男性的成就最终会变成求爱本钱”格伦·威尔逊(Wilson。1994)认为。女性也可能会隆胸、去皱纹、抽脂以提供男性需要的年轻、健康的外表等。

巴斯和艾伦·范戈尔德(Buss，1994a；Feingold，1992)十分肯定女性和男性的择偶偏好可以证实上述假设。请思考一下：

·从澳大利亚到赞比亚的37种文化背景下。进行的研究显示，那些暗示生殖力旺盛的外表，比如年轻的脸孔等等会使女性对男性更加富有吸引力。而女性则被那些富有、有权力和资源的男性所吸引．因为他们可以为后代提供足够的保护和抚养条件(图5—2)。男性对外表的兴趣使他们成为世界上色情产品的主要消费者。

但两性同样也存在相似性：不论是定居在印度尼西亚群岛还是圣保罗的市郊，男女都渴望亲善、爱情和双方的相互吸引。

·各地的男性都倾向于娶更年轻的女性。而且越老的男性，他选择伴侣时偏好的年龄差距越大。在男性二十多岁的时候，他们喜欢娶比自己年轻一点点的女性。

但到了六十多岁，从总体来看，男性会娶比自己小十•

拉里·金(美国著名电视节目主持人)比他的第七任妻子肖恩·索思威克·金，大25岁。

岁左右的女性(Kenrick&Keefe，1992)。各个年龄阶段的女性都偏爱比自己大一点的男性。进化学派心理学家再次强调，我们可以看到是自然选择令男性偏爱与生殖能力有关的女性特征。

基于这些发现，巴斯(1999)报告说对此感到有点意外：“各地的男性和女性在择偶偏好上的差异如此精确地符合进化学派的预测。就像我们对蛇、高度和蜘蛛的恐惧为我们提供了一个窗口以了解进化过程中祖先们遭遇的生存危机一样，我们的择偶偏好同样为我们提供了用以了解祖先繁衍所需资源的线索。今天的我们都带有在竞争中获胜的祖先的需求。”

图5—3人类的择偶偏好

戴维·巴斯和50位同事调查了各个种族、宗教、政治体制下的1万多人．包含6个大陆和5个岛屿。发现各地的男性都偏爱那些显示出年轻健

康——适于繁殖的女性。而女性则偏爱有财产和地位的男性．

一般进化理论

中度进化理论

具体的

进化假设

由假设推出

的具体预测

，JIl ~

，JIl ~

，jIl ~

图5-4

预测的样例摘自进化心理学(BUSS，1995a)。

预测不但可以使我们对未注意到的现象有所警觉。而且可以证实、反驳或是修正某理论。

然而批评者也担心进化学派关于性和性别的解释会增强对男女两性的刻板印象(Small，1999)。进化学派的解释会不会使黑社会暴力行为。伤人事件以及强奸罪由于男性天生的攻击性而使其成为正当合理行为呢?而且如果进化学派心理学家使越来越多的人相信这就是自然天性所致，那么我们是不是都应该购买家庭保安系统呢?但是进化学派心理学家回答说，这种进化意义是属于过去的理性选择，它只是告诉我们在过去什么样的行为有用。至于这些行为现在是否仍然具有适应性，那就是另一个问题了。

比如说，尽管人们倾向于被那些符合典型男性或女性形象的人所吸引，但实际上，他们却报告说和那些相对中性的人在一起更满意(Ickes，1993)。

进化心理学的批评者承认进化确实有助于解释我们人类的异同之处(一定程度的多样性有利于生存)。但是他们强调我们的进化遗传无法预测同时受文化影响的人类婚姻行为(从一夫一妻到一夫多妻或者一妻多夫还有交换夫妻的行为)，而且它也无法解释为什么文化能够在短短几十年的时间内就可以影响人们的行为。看起来自然赋予我们的最重要的特征似乎就是适应的能力——学习和改变。

因而，实际上我们赞同的是文化的塑造力量。

小 结

进化学派心理学家提出进化如何决定两性在行为上的差异的理论，比如攻击性和性活动的主动性。他们认为．自然界中的择偶行为要求男性对女性——尤其是那些具有较强生殖力的生理特征的女性——更加主动．而且要求男744 第二编社会影响

性通过攻击和支配来与其他男性竞争。女性由于不会轻易放弃自己的生殖机会．所以会仔细考虑男性保护和抚育后代的能力。批评者认为进化学派的解释是从事实倒推出的．而且无法解释文化差异。达成一致的观点是自然赋予了我们适应各种不同环境的能力。

文化与性别：我们的行为是由文化影响的吗

文化的影响可以通过不同时间和地点的性别角色生动地体现出来。

正如我们在前几章就提到的那样，文化是由一个大群体共享的并代代相传的东西——思想、态度、行为和传统。我们可以看到文化是如何塑造男女两性的行为观念以及当人们违反社会期待时将会遭受社会舆论的谴责(Kite，2001)。在各个国家，女孩会花更多的时间做家务和照顾孩子，而男孩则把时间花在自由游戏上(E；dwards，1991)。即使在当代，北美的双职工家庭中，也是男性做大多数的家务修理工作，而女性负责照看孩子(Bianchi&others，2000；Biernat&Wortman，1991)。

据说，性别社会化给了女孩子“根”．给了男孩子“翅膀”。在过去的半个世纪中，在获得考尔德科特奖((：aldecott Award)的儿童书里面，拿着家务用具(比如扫帚，针线，锅，碗等)出现的女孩形象是男孩的4倍。而拿着生产用具(比如干草叉，犁，枪等)出现的男孩形象是女孩的5倍(Crabb&Bielawski，1994)。而成人的结果是这样的：联合国1991年报告说： “世界各个地方，都是女性负责多数的家务劳动。而且在夫妻共同做的家务中．烹饪和洗盘子是最少被分享的家务活。”这些对男女的

行为期待界定了性别角色(gender role)。

在对普林斯顿大学的女大学生所做的一项实验中，马克·赞那和苏珊·帕克(Zanna＆Pack，1975)发现了性别角色期待的重要影响作用。要求女大学生填写一份问卷，要她们向一位即将见面的高大、未婚的高年级男生形容她们自己。那些被告知男方更偏爱家庭型女性的被试比那些被告知男方偏爱强壮有进取心的女性更多地把自己形容为传统女性。而后者则在随后的问题解决测验中表现出更高的智力水平：她们解答的问题比前者多出18%。如果男性是一个不太受欢迎的形象，比如矮小的已婚新生．那么这种迎合男性期待的行为就会有所减弱。在迪安-莫里尔和卡拉·塞罗(Morier&Seroy，1994)合作的一实验中，男性同样让自己的表现与女性的性别角色期望相符合。『你是否在同性面前表现一个自己．而在异性面前表现另外一个自己呢?]

那究竟是不是文化构筑了性别角色呢?还是性别角色只是反映了男女的自然行为?不同文化不同时代的性别角色差异表明，文化确实会影响性别角色。

不同文化下的不同性别角色

夫妇两人一起工作共同照顾孩子，或者丈夫外出工作而妻子呆在家里照顾孩子，这两种生活哪一种更令人满在西方社会，性别角色变得越来越灵活。学前儿童教育不再是女性专属的工作，而驾驶也不再是男性专属的工作。

意?这是皮尔(PeW)全球态度调查(2003)向38　000人提出的一个问题。44个国家中有41个国家，其大多数人都认为夫妇两人一起工作共同照顾孩子更令人满意。但如图5—5显示．国家之间的差异十分明显。埃及人不赞成世界观点的比例是2：1，而越南人赞成的比例则高达11：

1。

在工业化国家，妇女的地位也有很大差异。日本女性中只有1／10可以做经理，而德国、澳大利亚和美国做经理的女性则高达1，2(IL0．1997；Wallace，2000)。在北美，大多数的医生和牙医都是男性；在俄罗斯，大多数的医生是女性；同样丹麦大多数的牙医是女性。

“在联合国，我们知道，为了发展所做出的努力取决于非洲农民和她的丈夫之间良好的关系。”

——联合国秘书长科菲·安南．2002各自拥有工作

●丈夫一人工作

第5章基因、文化和性别 745

不同时代下的不同性别角色

在刚刚过去的半个多世纪中——历史一页——性别角色发生了巨大的变化。1938年。只有l，5的美国人支持“已婚女性可以去工作挣钱。即使她的丈夫有能力养家糊口。”到1996年，4／5的人都赞成这种观点(。Niemi&others，1989；NORC，1996)。1967年，美国57％的大学一年级学生赞同“已婚妇女的活动应该限制在家庭范围内。”而到2002年，只有22％的人同意(Astin&others．1987；Sax&others，2002)。

行为的变化伴随着态度的转变。从1960年到1998年间，在职的40岁已婚妇女的比例上升了1倍——从38％到’75％(人口调查署，1999)。在加拿大、澳大利亚和英国也出现了类似的情况，大量妇女进入劳动市场。

1965年，哈佛商学院从没有一个女性毕业生。到20世纪末，其

30%的毕业生是女性。从1960年到20世纪俄罗斯 56囹■●

波兰 的_

安哥拉 盯圈

科特迪瓦 。 静柚

图5—5人们赞成的性别角色随文化而有不同资料来源：Data from the 2003．Pew Global Attitudes survey ，

末．医学院的毕业生中女性比例由6%上升到43%，法学院则从3%上升到450k，(}tunt，2000)。到20世纪60年代中期，美国已婚妇女花费在家务劳动上的时间是她们丈夫的7倍；而到90年代中期，该比例下降到了2倍(参见图5—6)。如此显著的跨文化、时间的差异表明，进化和生物学并不能解释性别角色差异。而是文化塑造了性别。

民意调查：女孩打电话和男孩约会。是否恰当?

回答“是”的比率

1950年 29%

1999年 70%

同伴相传的文化影响

文化，就像冰淇淋，有很多不同的口味。在华尔街，男性几乎都穿西装，女性几乎都穿衬衫和裙子：在苏格兰，很多男人都穿着方格裙；在靠近赤道的一些地区．人们几乎不穿什么衣服。那么这些传统是如何

代代相传的呢?

影响比较大的是哈里斯(Ilarris．1998)的“教养论”：父母抚育孩子的方式决定孩子会成为什么样的人。

弗洛伊德派和行为主义流派的许多学者以及很多普通人都“你必埙在晚上8点之青 “岛吧．览崴速●规划弄把它们传 又县筮

瓬虬A”’扎”

夕

厢

淼

总的家务劳动时间

□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□”- □

□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□ 1 ~ - □

—'■■-。一 I-',y．1目jt]又

□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□ □

．_——厂 巳婚另任

□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□ □

□□□□□□□□□□□□□□□□□□□1965 1975 1985 1995

年代

图5-6 “谁做家务?”

从1965年到1995年，女性花在家务上的时间越来越少了．而男性所花费的时间却有所增加。

资料来源：From　Bianehi＆others．2000．支持这一观点。比较那些受父母溺爱和打骂的孩子的极端例子，我们可以发现父母的养育方式确实有影响作用。而且，孩子会接受父母的很多价值观，包括他们的政治倾向和宗教信仰等。但是如果孩子的人格是在父母的榜样示范以及抚育下形成的，那么同一家庭长大的孩子应该差不多是相同的。对吗?

这个理论被发展心理学近期一广泛认可的令人震惊的／10个小时，田家

二—j还要花6个，

q：0^沪

≮~ ：”|；

“嚷”

o

“J　J．●然全努力•忙。但是你一看到‘帮忙二字就明白了。如幂戒不做迭莹事情曲话雀约冬竺饕比”

B

．百

“你刚才说你来“你不知迁观在情皇■个l球?”况有'糟，我都没

斡／ 有再ii一茹弘

在西方文化中，性别角色确实在变化，但是并没有这么显著。

资料来源：DOONESBURY⑥G．B．7rrudeau．Reprinted with permission ofLJniversal Press Syndicate．All Rights Reserved 弱如筋加协m，0

研究结果所推翻。用行为遗传学家罗伯特·普劳敏和丹尼斯·丹尼尔斯(1]．10min&Daniels，1987)的话来说“两个在同一家庭长大的孩子之间的差异和从众多家庭中随机抽取的两个孩子之间的差异一样大。”

由对双生子及有血缘关系的家庭和收养家庭的研究发现．基因的影响大约可以解释人格特性中50％的个体差异。共享环境影响——包括共享家庭影响——只能解释O一10％的人格差异。那么剩下的40％～50％由什么来解释呢?哈里斯认为．答案是同伴的影响。孩子们比较关注的其实并不是父母怎么想，而是他的同伴怎么想。孩子们主要从同伴会那里学习怎么玩游戏，音乐爱好。口音，甚至脏话也大部分来自于同伴群体。事后想想．这也很有道理。他们毕竟是和同伴一起玩耍，到最后可能会一起工作一起生活。请思考一下：

这张苏格兰的婚礼照显示出那里传承多年的裙子服饰。

·学前儿童经常会拒绝尝试某一种食物，即使父母要求也不行。但是一旦他们和一组喜欢这种食物的孩子一起吃饭。他们就会有所改变。

·尽管吸烟者的孩子更可能吸烟．但是最主要的影响仍然来自同伴。这些吸烟的孩子大多有一些吸烟的朋友，向他们介绍吸烟的快乐．并给

他们提供香烟。

·戴维·罗(Rowe，1994．)提到，60年前纳粹少年团的成员大多数来自给他们提供情感关怀的中产阶级家庭。

腐蚀他们的并不是家庭不良的教养方式．而是周围环境变化导致的“更大”的影响。

·移民家庭的孩子通常偏好新环境中同伴的语言与习惯。

如果回到祖国．他们可能会转换回国内的传统文化．但是其内心深处仍然接受同伴的文化。同样，父母正常的失聪儿童，如果被送到聋哑学校的话，通常都会放弃父母的文化，而被失聪者的文化所同化。

因此，如果我们让一组儿童呆在相同的学校，社区和同伴关系中，只是把他们的父母换掉的话。如哈里斯(。Harris，1996)预测的，他们“会成长为相似的成年人。”

当出现这种情况的时候，这些成年人通常和父母很相似．但是她指出文化似乎很少从单个的父母传递给孩子．而是从父辈群体传递给后辈群体。父母会决定孩子所在的学校、社区和同伴关系，而这些环境反过来也会影响孩子们的违纪行为，使用毒品以及怀孕的几率。此外，孩子们常常会受比他们稍微大一点的同伴的影响，而这些孩子再从比他们大一点的孩子身上学习，直到那些和父母同属一代的年轻人。

父母一代与孩子一代之间的联系相对松散以至于文化的传承并不十分理想。而且在人类社会和灵长类的社会文化中，变化往往都来自年轻一代。当一个猴子发现一种更好的清洗食物的方式．或者当人们追求新的流行时尚或者性别角色时，这种创新大多来自年轻人，而且通常首先会被其他年轻人所接受。于是，文化传统在延续中变化着。

小 结

受到最多研究的社会角色——性别角色．反映了文化的重大影响。不同文化背景及不同时代的性别角色差异非常大。主要的文化影响并不是由父母直接带来的。而是通过同伴的影响。

结论

生物和文化并不是截然对立的，因为文化是在生物因素的基础上对个体施加影响的。那么，生物和文化如何相互影响呢?而且我们自身的人格特点又如何与环境相互影响呢?

生物因素与文化因素

我们不需要把进化影响和文化影响看做是对立的成分。文化规范对我们的态度和行为有微妙而强大的影响，但是它并不能独立于生物因素而起作用。所有的社会和心理因素归根结底仍然是生物因素。如果他人的期待能影响我们。那这其实也是我们生物程序的一部分。此外，对于那些生物遗传所引发的因素．文化则起到加强的作用。如果基因和激素预先设定男性比女性更加富有攻击性。那么文化可能会以那些期待男性坚强而女性亲善的社会规范来强化这种设定。

生物和文化因素也有可能存在交互作用(interact)。

当今的遗传科学显示出经验是如何运用基因改变大脑的(Quarts&Sejnowski，2002)。环境刺激能够产生新的脑细胞以分化感受器。视觉经验可以生成发展大脑视觉区的基因。父母的爱抚可以产生有助于后代应对未来压力事件的基因。基因不只是限制我们．它还会根据

我们的经验做出适应性的行为反应。

生物因素和经验因素可以相互作用。尽管生物特性会影响环境的反应方式。人们对贝克汉姆和木讷的伍迪·艾伦会有不同的反应方式。男性，身高比女性高8%，肌肉含量高一倍，因此他们可能会有不同于女性的经历。或许应该考虑这样一种情况：存在这样一个非常强硬的文化规范规定，男性应该比他们的女性伴侣高。在一个研究中，720对夫妇中只有一对不符合上述规范fI：illis&Avis．1980)。我们可以推测出心理学的解释：也许身高(或者社会化

其他因素

(例如生物因素等)

男女的

不同分工

对性别角色的

期待

与性别有关的

技能和信念

年龄)优势有利于帮助男性维护对女性的社会权力地位。

但是我们同样可以推测到这种社会规范深层的进化意义：如果人们偏好相同身高的伴侣，那么高大的男性和矮小的女性就可能找不到合适的伴侣了。进化要求男性趋向于比女性更高。而文化也会做类似的设定。于是选择伴侣时的身高规范就是生物和文化因素共同作用的结果。

艾利丝·伊格利和温迪·伍德(I]agly&Wood，1999；1Eagly．1987)提出了生物与文化因素的交互作用理论(图5—7)。他们认为存在许多不同的因素，包括生物影响．儿童期的社会化经历，导致了男女两性不同的社会分工。成年以后，直接影响社会行为性别差异的是反映两性很少有夫妇违反“丈夫的身高更高”的社会规范。

两性行为

差异

图5—7 两性社会行为差异的社会角色理论各种影响因素，包括童年经历等。使得男女两性具有不同的角色。正是这些不同角色的期待和信念影响了男女两性的行为。

资料来源：Adapted from Eagly，1987．and Eagly&Wood．1991．

～歹

歹～

～歹

第5章基因、文化和性别749

趔 ’吲 "rl[2 罄” 爿：量f一髫f二l

□□□

□□□□□-- □□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□

□□□□□□□□□□□一 ┃瞄 ┃豳 ┃重￡工三鬣蚕—蹙 ┃警； ┃譬； ┃

曩 ┃】 ┃疆 ┃恩 ┃蟹 ┃旦 ┃翳 ┃隘 ┃毯 ┃譬 ┃E □a □翻 ┃┃┃┃┃┃┃┃

┃┃┃┃┃┃┃┃┃┃┃┃┃┃┃┃┃┃┃┃┃┃┃┃┃11 ┃’』一 ┃┃┃

我在2()世纪70年代早期因为一项社会影响的研究 去，似乎女性的刻板印象比男性白 { 板印象j □受 项目开始涉足性别领域的研究。像今天的许多女性主义 然而，善良等特性会削弱女性在那 目 需要果断 与：

活动家一样，我最初认为．尽管对女性有消极的文化刻 为的情境中的能力和效率。 板印象．但女性和男性的行为本质上是相同的。经过这 么多年．我的看法有了相当大的改变。我发现男性和女 性的一些社会行为还是存在一定的差异．特别是在那些 ．嘲 考虑了性别角色的条件下、 人们不应该认为这些差异必然反映出对女性的不公。 女性对他人的高敏感性以及更加民主化的待人方式在很 艾丽斯．伊格利 翻 多情况下都具有优势。事实上，我通过性别刻板印象的 (A z如。Eagly) □ □ □ □ □□研究发现．如果我们把所有积极和消极的特质都考虑进 西北大学

劳动方式的社会角色。男性由于他们的力量和速度。似乎被放置在需要身体力量的角色中。而女性由于其生育和抚育孩子的能力使得她们更多地属于照顾者的角色。于是男女两性就各自倾向于表现那些符合角色期待的行为．同时进一步塑造自己的技能和信念。因而自然和养育构成了一张“彼此缠绕的网”。

对185个社会的分析表明男性大多从事狩猎和伐木工作，女性负责

90％的洗衣做饭等工作，而在种植、收割和挤牛奶的工作中两性比例相似。随着性别角色变得越来越平等。伊格利预测说性别差异“将会逐渐缩小”。

确实如伊格利和伍德(1999)提到的，那些性别角色相对平等的文化中。男女选择伴侣方面的偏好差异(即男性追求年轻女性及打理家务的能力．女性要求男性的社会和经济地位)就会更小。同样。随着在传统男性岗位中工作的女性越来越多。自我报告的男性特征／女性特征中的性别差异也越来越小(Twenge，。1997)。由于男性和女性开始扮演越来越相似的角色．他们的心理差异也越来越小。尽管生物因素将男性设定为从事力量型工作．而女性从事照顾孩子的工作，但是伍德和伊格利(2000)总结说， “男性和女性的行为是可塑的．以至于两性个体都能够在各种水平上有效扮演社会角色。”除了现在对于高社会地位角色所需要的男性能力和进取性的重要性逐渐降低以外，低出生率意味着女性较少地受怀孕和抚育后代的束缚。伴随着反种族歧视法的出台和雇用最优秀人才(不论性别如何)的竞争压力．结果将会不可避免地提高两性地位的平等性。

生物和社会化对人们所扮演的社会角色的影响到目前为止似乎都很重要，因为我们扮演的角色会直接影响我们的行为。如果男性更加专断而女性更加关怀他人，这可能是由于他们各自分别扮演的是强有力的角色和提供关怀的角色。当工人(不论男女)从与上司谈话转向与下属谈话时，他们会变得更加自信(Moskowitz＆others，1994．)。

环境与人的力量

物理学家尼尔·玻尔(．Niels Bohr)说：“有微不足道的事实。也有伟大的真理发现。微不足道事实的反面很显然是错误的，而伟大真理的反

面依旧是事实。”这一部分关于社会影响的各个章节都揭示出这样一个伟大的事实：社会环境具有巨大的力量。这种关于外部强大压力的事实可以很好地解释：为什么有时我们像墙头草那样做出被动的行为。但是，我们并不像墙头草那样完全被环境操纵。

我们行动，我们反抗。我们对环境做出反应，并获得环境的应答。我们可以抗拒社会情境，甚至有时候可以改变环境。因此，关于“社会影响”的每一个章节都会在结论中呼吁人们关注重要事实的对立面：人的力量。　[请思考：如果玻尔的陈述是一个伟大的真理．那么其对立面是什么?]

也许对文化力量的强调会令我们有些不舒服。多数人不喜欢听到外部力量决定我们行为的解释：我们把自己视为自由的生灵，是我们自己行动的主宰(至少是我们比较好的行为)。我们意识到相信社会决定论会引发如哲学家

本书由“ePUBw.COM”整理，ePUBw.COM 提供最新最全的优质电子书下载！！！

第6章 从众

“任何压制个性的行为．均为专制．而不论名称为何。”

——古典经济学家。哲学家约翰·斯圈亚特·穆勒．《论自由》．1859

“社会带来的压力是我们道德价值的重要支柱。”

——华盛顿大学社会学教授

埃齐奥尼(Amitai Etzioni)

《社会精神》。1993

你一定经历过这样的场面：当一场辩论赛或音乐会结束时，前排的赞赏者起立鼓掌。紧跟其后具有同样感受的人也起立鼓掌。现在，起立鼓掌的浪潮波及到了未受鼓动者，他们也从舒适的椅子上站起来，给予了礼节性的喝彩。可是，你还想坐着(“这位演讲者根本就不代表我的观点”)。但是，当起立鼓掌的浪潮扫过时，你还会独自坐着吗?成为少数与众不同者．真的很不容易。

这一从众的场面引出了本章的一系列问题：·群体由各种各样的个体组成，为什么他们的行为常常如此一致?

·人们在什么样的情境下．会表现出从众行为?

·某些人更可能表现出从众行为吗?

·谁更可能抵制从众的压力?

·从众和唯唯诺诺的形象一样很消极吗?还是我应该将其描述为“群体

团结性”和“社会敏感性”?

先让我们回答最后一个问题。从众是好还是坏?对这个问题，没有科学的答案。但是，就我们大多数人共同的价值观而言，我们可以说，从众有时是坏的(会导致有些人酒后开车或表现出种族歧视行为)，有时是好的(可以阻止人们在剧院排队买票时插队)，而有时却无关紧要(例如网球运动员喜欢穿白色球衣)。

什么是从众

然而．“从众”一词确实不含消极的价值判断。如果你常听到某个人说你是一个“真正彻底的从众者”。你会有什么感受?我想，你可能会有受伤感，因为西方文化并不赞赏屈从同伴压力。所以。北美和欧洲的社会心理学家给从众贴上了消极的标签(从众、屈从、服从)，而不是赋以积极的含义(社会敏感性、反应性、团队合作精神)，这反映的是他们的个体主义文化。

在日本．与其他人保持一致不是软弱的表示，而是忍耐、自我控制、成熟的象征(Markus&Kitayama，1994)。

兰斯·莫罗(I．ance　Morrow，1983)观察到，“无论在日本的什么地方．你都可以体验到一种难以名状的平静感。

这种平静来自人们确切知道彼此之间的相互期待。”

道德：我们会选择符合自己价值观和判断的标签。对少数投票反对伊拉克战争的立法者，人们把他们看成是“独立的”和“内控的”人．但是对少数投票反对公民权利的立法者而言。人们把他们看成是“叛逆的”和“自我中心的”人。我们既可以描述标签，也可以评价标签，但是，我们却不能对其避而不用。因为不用标签。我们便无法讨论本章的内

容。所以。先让我们弄清楚下述标签的含义：从众、服从、接纳。

从众不仅仅是与其他人一样地行动：而是指个人受他人行动的影响。从众不同于你单独一人时的行动。因此．从众(conformity)是指根据他人而做出的行为或信念的改变。作为人群中的一份子，当你为一个赢得比赛胜利的漂亮进球起立欢呼时，你是不是在从众?当你和其他人都认为，女性留长发要比留短发好看时．你是不是在从众?

也许是，也许不是。关键是，当你脱离群体时，你的行为和信念是否仍保持不变。如果球场上只有你一个球迷，你会起立欢呼吗?

‘-●‘·●Y

“当然，提醒你，我艰随大众——不是不用脑子式的服从，而是发自内心的对社区观念的持久尊重和敬仰。”

资料来源：(7．opyright(弓The New Yorker Collec：lion．2003．Alex Gregory．from cartoonbank．com．All Rights Reserred．第6章从众753

从众可以表现为许多形式(Nail＆others，2000)。让我们考虑一下这两种行为：顺从和接纳。有时我们会顺从一种期望或要求．但并不真正相信自己所做的事情。我们有时会穿礼服打领带，尽管自己并不喜欢这样。这种靠外在力量而表现出的从众行为叫做顺从(compliance)。我们之所以顺从，主要是为了得到奖励或避免惩罚。如果我们的顺从行为是由明确的命令所引起的．那么我们称它为服从(obedience)。

有时我们真的相信群体要求我们所做的事情。我们会与成千上万的人一起喝牛奶。因为我们认为牛奶是有营养的。这种真诚的、内在的从众行为叫做接纳(accep．1ance)。有时，接纳会紧跟顺从。正如第4章所

强调的，态度紧跟行为一样。除非我们觉得对自己的行为没有任何责任，否则，我们通常会赞成自己坚持做的事情。

一

鳃瓣

一 ’ eO硎

权威会强使公众服从，但私底下的接纳却是另一码事情。

资料来源：Copyright@The New Yorker Collection，2003，George Booth，from cartoonbank．COrn．A11硒曲ts Reserved．754

什么是经典的从众研究

社会心理学家如何在实验室里研究从众?有关社会压力和罪恶本性的研究，他们的发现揭示了什么内容?

研究从众的学者们设计了一些微型的社会世界——实验室微观文化．简化和模拟了日常社会影响的主要特征。

让我们先来看一下三组有名的实验。每一组实验都提供了从众的研究方法和惊人的发现。

谢里夫的规范形成研究

三个经典研究中的第一个．是架设在第5章和本章内容之间的桥梁。第5章关注于文化的力量，描述了文化如何创造出权威性的社会规范并使之代代相传，而本章则注重于从众。谢里夫(Muzafer Sherif，1935，1937)想知道．在实验室情境下是否有可能观察到社会规范的形

成。

就像生物学家想努力把病毒分离出来，以便对之做实验一样，谢里夫也想把社会规范分离出来，然后对其进行研究。

请想像自己作为谢里夫实验之一的被试，你会发现自己坐在一个非常黑暗的屋子里。在你对面15英尺的地方出现了一个小光点。起初，什么事情也没发生。过了几秒钟。这个光点不规则地动了起来，最后消失了。现在，你必须猜测光点移动了多长的距离。黑暗的屋子使你根本无法准确做出判断．因此，你不大确定地说，“6英寸”。

实验者又重复了这个程序。这次你说，“10英寸”。随着重复次数的增加，你的估计会接近一个平均值，譬如说8英寸。

第二天你来参加实验时，另有两个人加入。在前一天他们与你有相同的经历。当第一次光点消失后．这两个人根据前一天的经验说出了最佳的估计。　“1英寸”，其中一个人说。“2英寸”，另一个人说。轮到你了，你有些犹豫，还是回答，　“6英寸”。在接下来的两天里，你们不断地重复做这样的实验，你的反应会改变吗?实验发现，参加谢里夫实验的哥伦比亚大学的被试明显地改变了他们的估计。如图6一l所示，很明显，群体规范就这样产生了。[这个规范是错误的。为什么?光点根本没有移动!那只不过是谢里夫利用了称之为似动现象(autoki．netic phenomenon)的视错觉。1

谢里夫和其他人利用这一技术回答了个体易受暗示性的一些问题。如果一年以后再对人们单独地重测，那么，他们的估计是分散的还是依然遵循群体规范呢?值得我们注意的是．他们依然遵循群体规范(1{ohrer ＆others，1954)。(这是顺从还是接纳?)

被文化支持错误信念的巨大力量所震惊，罗伯特·雅各布斯和唐纳德·坎贝尔(Robert Jacobs&Donald Camp-

bell．1961)在西北大学实验室里研究了错误信念的传递作用。利用似动现象，研究者让同谋者(confederate)给出一个光点移动距离的夸张估计。接着，同谋者离开了实验室．被一个真正的被试所代替。这个被试后来又被另一个新成员所代替。这种夸张的错觉(尽管是逐渐减少的)一直持续到第5个被试。这些人成了“令错误文化传承下去的不知情的共谋者”。这些实验的启迪是：我们对现实的看法未必就是我们自己的观点。

在日常生活中，暗示的结果有时很有趣。一个人咳嗽、笑或打呵欠，然后周围其他人也这样。喜剧所具有的笑的轨迹。就是利用了这种暗示作用。处在愉快的人中间会使我们有愉快感。彼得·托特德尔等人(Peter 1Totterdell &others，1998)把这种现象称之为“心境联结”(mood linkage)。对英国的护士和会计师所做的研究发现。在同一工作群体中人们的心境通常非常相似。

社会传染效应的另一种形式是塔尼亚·沙特朗和约翰·巴奇(1['maya Chaarand&John Bargh，1999)所谓的“变估计运动距离，英寸

lO

8

6

4

2

0

个体 磷体

□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□ □ □ □ □ □

□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□ □、 □ □ □ □

□ □V试l □ □ □ □

□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□ □ \ □ □ □ □

被试2． ‘Σ

．—蘸

第一天 第二天 第三天 第四天

圈6_1谢里夫规范形成研究中的一个样本群体当对光点的移动距离反复进行估计时，三个被试的估计值汇聚了。

资料来源：Data from Shefif＆Shefif，1969，p．209．为什么一个人打哈欠之后，另一个也紧跟着打哈欠呢?

——17世纪牧师学者Robert Burton。

《忧郁的剖析＞(Anatomy o，Melancho妒)。1 621色龙效应”。想像一下，你参加了他们其中这样一个实验，与一位同谋者一起工作。这位同谋者一会儿擦擦脸，一会儿晃晃脚。像其他参与者一样，与经常擦脸的人在一起，你也更会擦自己的脸吗?与晃脚的人在一起，你也更会晃脚吗?如果是这样的话．那么它很可能是一种自动的行为．你没有意识到自己在从众．它还会令你和其他人感同身受(Neumann＆Strack，

2000)。

暗示也能在更大范围内发生。1954年3月底。西雅图报纸报道了距北方80英里的一个城市里汽车挡风玻璃被损坏的事件。4月14日早晨．距65英里的地方以及同一天稍后，在45英里处均发现汽车挡风玻璃被损坏。到了傍晚，损害汽车挡风玻璃的主谋已扩展到了西雅图。4月15日午夜之前。西雅图警方已接到3 000多起报告汽车挡风玻璃损坏的事件(Medalia&Larson。1958)。，那天晚上西雅图市长向艾森豪威尔总统发出了求助。

那时我在西雅图，正好11岁。我记得自己也在小心注意挡风玻璃，被当时的解释吓坏了——太平洋上的氢弹实验引发的暴风雨将横扫西雅图。然而，到了4月16日。

报纸报道，真正的罪犯是人群暗示。4月17日之后便没有任何有关该事件的报告。对凹陷的汽车挡风玻璃的事后分析认为这不过是普通的道路破坏。为什么我们只是在4月14日以后才注意这一点呢?在暗示的影响下．我们只会仔细地察看挡风玻璃，而不会透过现象去寻找其他原因。

在现实生活中，暗示并非总是这样有趣。劫机、看见UFO，甚至自杀，往往像浪潮般涌现(参见“聚焦：群体妄想”)。社会学家戴维·菲利普与其同事(I)avid Philips&others，1985，1989)认为，当媒体报道了自杀事件之后，一些自杀事件，以及致命的车祸，私人飞行事故(有时是伪装的自杀)也会迅速增加。例如，1962年8月6日，玛莉莲·梦露自杀后，美国8月份的自杀事件比往年同期多了200多起。更进一步讲，所增加的自杀事件只是发生在自杀被报道的区域。报道得越厉害。以后的灾祸增加得就越多。

尽管不是所有的研究都发现有模仿自杀的现象．但是在德国却出现过这种现象，同时在伦敦一家精神病院里，该院一年内就有14位病人自杀，而且在一所高中学校里．第6章从众755

“我不知连为什么，就是突煞想打电话”。

资料来源：Copyright@’rhe New Yorker。Collection，2003，George Booth．from cartoonbank．tom．All Rights Reserved．18天内，发生2起自杀，7起自杀未遂事件，23个学生报告说有自杀念头(Joiner，1999；Jonas，1992)。不仅在德国，就是在美国，当肥皂剧里出现虚构的自杀情节后．现实生活中的自杀率也会略有上升。更具讽刺意味的是．即使在关注自杀问题的严肃的话剧上演后。仍会出现这种情况(Gould＆Shaffer·，1986，Hafner&Schmidtke．1989，：Phillips，1982)。菲利普报告说，青少年是易感人群，该研究结果有助于解释为什么有时青少年会发生群体模仿自杀。

阿施的群体压力研究

谢里夫实验中的实验者面对的是模糊的现实情景。想像一下一个名叫所罗门·阿施(Solomon Asch。1907～1996)的小伙子面对的不是那么模糊的知觉问题吧。阿施回忆起参加传统的犹太教逾越节家宴的情景．我问坐在我身旁的叔叔，为什么要开着门。他回答道， “先知以利亚今晚会造访每个犹太家庭，从特意为他准备的杯子里呷一口葡萄酒。”

我对此感到很惊讶。又问。“他真的会来吗?他真的会呷一口酒吗?”

叔叔说， “如果你仔细地盯着，当门开时。你会看到——你注意到杯子——你真的会看到酒少了一些。”

果然如此。我的眼睛盯着葡萄酒杯．下决心看看是否有变化。对我

来说这是很折磨人的，当然，也很难说有绝对的把握——酒杯边缘确实发生了一些事．756 第二编社会影响

田

人群暗示往往以集体妄想的形式出现——自发地散播错误信念。有时，它表现为“群体癔症”——在一所学校或一个车间内散播的躯体病痛，却实际上并没有任何器质性病变。一所2　000人的高中被关闭了两个星期，就是因为有170名学生和教职工由于胃疼、眩晕、头痛和嗜睡而寻求紧急治疗。人们对病毒、细菌、杀虫剂、除草剂——任何可能使人致病的东西——作了检查．翻了个底朝天，结果却什么也没有发现(Jones＆others。

2000)。

9．11以后．美国各地的学校有很多孩子染上了一种疾病，即皮肤上生出疥癣般的红疹子。但没有找到任何显而易见的原因(17albot，2000)。不像滤过性病毒的产生条件，这种红疹子是通过“目光”传染的。当看到其他人生了红疹子后，他也开始长红疹子了(他们甚至没有接触)。同样，每天的皮肤状况——湿疹、粉刺以及过热的教室所引发的皮肤干燥——都引起人们的重视．焦虑也令事态严重化了。正如其他的群体癔症那样。谣言四起，令人们过分关注普通的日常不适。而且将这一切归因于学校。

社会学家罗伯特·巴塞洛缪和埃里克·古德(Robert　Bartholomew＆Erich　Goode，2000)报告了发生在上个千年的另一起群体妄想。在中世纪，欧洲的修道院报告酒真的少了一点点(Aton＆Aron，1989，p．27)。

数年以后，社会心理学家阿施在实验室里重演了孩提时代的经历。想像一下，你是阿施的一名志愿者被试。你坐在7个人一排的第6个位置。在向你们解释你们参加的是一个知觉判断的实验之后，研究者要求你说出．图6—2中的3条线段中哪一条与标准线段一样长。你很容易就可以看出是线段2。当你前面的其他5个人都说“线段2”

时，这没什么好奇怪的。

接下来的比较同样很简单，你似乎正处于一个简单的测试中。但第三次判断却令你大吃一惊。尽管正确的答案是显而易见的，但第一个人答错了。在第二个人也答错时，你从椅子上站了起来，使劲盯着卡片。第三个人也同意前面两人的答案。你张大嘴巴，浑身开始冒汗， “怎么回事?”你问自己， “是他们瞎了，还是我瞎了?”第四、第五个人也同意前面几个人的答案。接着。研究者看着你。现在，你面临着认识论上的两难困境： “什么才是正说那里开始大规模暴发各种模仿行为。在一所大的法国修道院，人们在那段时间内都相信，人可以由动物所附身。于是一个修女开始像猫一样咪眯nq。最后， “每天在特定的时间所有修女都像猫一样111．11。．”在一所德国修道院里，一个修女开始咬她的同伴，不久后， “这个修道院里所有修女都开始互相啃咬”。随后．啃咬的狂热扩散到其他修道院。

在1914年的英属南非，报纸曾错误地报道，德国飞机将飞临该国上空，目的是为即将到来的战略进攻做准备。而且所报道的飞机调遣能力和飞行距离都超出了1914年那时的飞行能力。然而．无数的人们把晚上所有模糊的刺激，如星星，都错误地认作是敌机。

1947年6月24日，肯尼恩·阿诺德(Kenneth Arnold)驾驶他的私人飞机飞向雷尼尔峰。其间他发现了空中有九个闪闪发光的物体。由于担心

看到的可能是外国飞来的导弹。他赶紧向美国联邦调查局报告这个情况。但发现办公室已关门，于是他去了地方报社．报告说自己看见了新月形的物体，它们运动起来“像划过水面的碟子”。联合报社随后报告，有150多家报道说看见了“碟子”，于是“飞碟”这个词语就被头版头条的作者创造出来了，这一行为触发了1949年夏天余下的日子里世界范围内看到飞碟的狂潮。

确的呢?是同伴告诉我的是正确的呢，还是我的眼睛告诉我的是正确的?”

标准线段 比较线段

_

图6—2所罗门·阿施的从众实验程序中的比较举例实验者要判断3条线段中哪一条与标准线段一样长．。 ，■■■●■■●●■

2—■●■■●●I

曩 ．●●●■●■●●

豢絮一。器。一一、一…；毒㈡

强，

。。。●■●■●■■■l

麓

。．。黪一一渗潺。然博辚矗壤罐鬃．；鬣≮很多大学生在阿施的实验中也都经历了这类冲突。控制条件下的被试．单独回答时正确率是99％。阿施想知道：如果其他几个人(经过研究者训练的同谋者)给出一

致的错误答案，那么个体是否会给出在其他场合下否认的答案呢?尽管有些人从来不从众，但四分之三的人至少有过一次从众行为。研究发现有37％的回答是从众的(还是应该说“相信他人”?)。当然，这也意味着有63％的人没有从众。尽管有很多实验者表现出独立性，但阿施(1955)对从众的感觉就像对自己问题的答案一样清楚：“看上去聪明而善良的年轻人愿意把白说成黑，这才是问题的关键。这对于我们的教育方式以及指导我们行为的价值观提出了质疑。”

就让发现真理的人来宣布真理吧，而不要再问谁赞成，谁反对。

——亨利·乔治(Henry Georgel。

《爱尔兰．-I-地f*-]l＞。41881

第6章从众757

在阿施的一个从众实验(上

图)中，第6个被试，在听

到了他前面的5个被试给出

的错误答案后，内心经历着

不安与冲突。

阿施的实验程序成为后来许多实验的标准程序。但是这些实验缺乏第1章所说的日常从众的“世俗现实性”．但确实有“实验现实性。”在这种经历中人们变得情绪化。

谢里夫和阿施的研究结果是令人惊讶的，因为他们并未涉及到明显的从众压力——既无“团队合作”的奖励。也无个体化的惩罚。如果在这

样小的压力下人们表现出从众行为，那么。在直接强迫情形下，他们会表现出怎样的顺从行为呢?能强迫普通美国人或英联邦公民做出残忍的行为吗?我认为不能：他们的人性、民主、个体主义的价值观会使他们抗拒这种压力。此外，这些实验中的口头语言，同实际伤害他人还有很大的距离：你和我决不会屈服于伤害他人的压力。我们真的会这样吗?社会心理学家斯坦利·米尔格拉姆(Stanley Milgram)很想知道这一答案。

f道德上的解释：职业道德规范通常要求在实验做完之后做出必要的解释(参见第1章)。想像一下你是一位研究者。刚刚与一位顺从的实验者完成一组实验。你能解释一下这个骗局，让实验者不至于产生受骗和愚蠢感吗?]758 第二编社会影响

米尔格拉姆的服从实验

米尔格拉姆(1965，1974)的实验考察了当权威的要求与道德的要求相抵触时会发生什么行为。这些实验构成了社会心理学最著名也是最有争议的实验。 “也许在社会科学中这比其他任何实证研究的贡献要大得多”，李·罗斯(ke Ross。1988)评论说， “它们构成了我们社会共有智慧遗产——历史事件、圣经寓言和经典文献——的一部分．也就是说伟大的思想家在探讨人类本性和思考人类历史时可以对其自由引用。”

这是米尔格拉姆设计的场景，这位颇具创造性的艺术家撰写了故事并设计了剧本：两个人来到耶鲁大学心理实验室参加一个学习和记忆的研究。研究者穿着灰白色的技术人员的长褂，严肃地解释说，这是有关惩罚对学习影响的预研究。研究者要求其中一人教给另一个人一组成对出现的单词，如果出错，就要对其进行惩罚，惩罚就是实施逐渐增强的电击。为了分配角色，他们要从帽子里抽签。

两人中的一人，温和的47岁的会计师．他是研究者的同谋者，假装

说自己抽到了“学习者”的签．并被领进隔壁房间。“教师”(看到了报纸广告的应征者)体验一次轻微的电击后．看着研究者把学习者绑在椅子上．并在其手表6—1 米尔格拉姆令人“紧张不安”的实验中学习者的抗议过程 75伏

90伏

105伏

120伏

135伏

150伏

165伏

180伏

195伏

210伏

225伏

240伏

255伏

270伏

285伏

300伏

315伏

330伏

学习者

教师 研究者

图6—3米尔格拉姆的服从实验

资料来源：Milgram，1974．

腕上缚上电极。

然后，教师和实验者回到主房间(见图6—3)。教!liI　坐在“电击发生器”前，该仪器上有一排开关，相邻开关之间间隔15伏，从15伏一直到450伏。开关上写着“轺啊!

啊!

啊! (更大声)

啊!嗨，真疼啊。

啊!

啊!实验者!够了。让我出去。告诉你，我有心脏病。我的心脏开始不舒服了。请让我从这出去。我的心脏开始不舒服了。我不做了。让我出去。

啊!让我出去!(喊)

啊!我受不了了，让我出去。(喊)　．啊!让我出去。让我出去。我的

心脏不舒服了。让我从这出去!你没有权力让我留在这!让我出去!让我出去!我的心脏不舒服了。让我出去!让我出去! ·啊!研究者!让我从这出去。我受够了。我不要再傲实验了。

啊!

啊!

啊!让我出去。

(痛苦地尖叫)让我出去。让我出去。让我出去。你听见了吗?让我从这出去。

(痛苦地尖叫)

(痛苦地尖叫)我绝对不再回答了。让我出去。你不能把我关在这里。让我出去。让我出去。 .(剧烈痛苦地尖叫)我告诉你我绝不回答。我不再做这个实验了。

(剧烈而延长地尖叫)让我从这出去。让我从这出去。我的心脏不舒服。让我出去。我告诉你。 (歇斯底里地)让我出去。让我出去。你没有权力把我关在这里。让我出去!让我出去!让我出去!让我从这出去!让我出去!让我出去!

资料来源：From()bedience to Authority by Stanley Milgram . New Yor‘k：Harper·&Row，1974，pp．56～57微电击”、 “强电击”、“危险：高强电击”等等。在435一和450一伏的开关上有“XXX”字样。研究者告诉教师．学习者每答错一次， “就在电击发生器上提高一个档次实施电击”。每次只要轻按开关，灯光就会闪烁，继电器开关随之“咔嗒”一声响。电流就嗡嗡地响起来了。

如果实验者服从研究者的要求，那么，他会在75、90和105伏时听到学习者的哼哼声。在120伏时学习者大喊电击太疼了。在150伏时他咆哮着，“实验者，把我从这里弄出去!我不再参加这个实验了!我拒绝继续做下去!”在270伏时学习者的抗议声成了痛苦的尖叫声。并坚持要出去。在300和315伏处，他尖叫着拒绝回答。

330伏后他再也没有声音了(见表6—1)。研究者在回答“教师”的询问和停止实验的请求时说．学习者不回答就算回答错误。为了使实验者继续下去．研究者采用了四种口头鼓励：

鼓励1：请继续下去(或请继续)。

鼓励2：该实验要求你继续进行下去。

鼓励3：你继续进行下去是绝对必须的。

鼓励4：你没有其他选择。必须进行下去。

你会进行到什么程度?米尔格拉姆对110个精神病学家、大学生、中产阶层成人描述了这个实验。这三个群体的所有人都认为自己在135伏处会不服从命令：没人想进行到300伏以上。考虑到自我估计可能反映其自我服务偏见，米尔格拉姆要求他们估计其他人会进行到什么程度。

实际上，没有一个人期望他人使用电击发生器中的×××处开关(精神病学家估计大约l 000人中会有1人这样做)。

然而，当米尔格拉姆用40个被试——不同职业．20—50岁的人——做这个实验时，有26人(65％)一直进行到450伏。事实上，所有进行到450伏的人都服从了命令。继续接着又做了两次进一步的测验。直到实验者喊停为止。

由于预期服从的比例较低。米尔格拉姆本计划在德国重复这个实验以评价文化差异。但实际的研究结果令他有点忧心忡忡(A．Milgram，2000)。米尔格拉姆不准备去德国了，而是让学习者的抗议更加引人注目。当学习者被绑在椅子上时，教师听他提醒说“有轻微的心脏不适”．并听到研究者再次保证“尽管电击可能很疼。但不会对器官造成永久性伤害。”结果发现学习者痛苦的抗议声没起多大作用；40个新被试中，有25人(63％)完全服从了研究者的要求(图6—4)。

继续服从的被试百分数

100

第6章从众 759

┌────────────┐┃ \学习者抱怨说自己很疼 ┃

├────────────┤┃ 、心求离开 ┃

□□□□□□□□□□□□□□□□□ Y叫黼劓各 ┃

├────────────┤┃ ，-、——一 ┃

□□□□□□□□□□□□□□□□□ □

□□□□□□□□□□□□□□□□□ □

└────────────┘中度的 强烈非常强烈剧烈 严重危险XXX 图6．4米尔格拉姆的服从实验

服从被试的百分比，而不管学习者抗议性的哭喊和无法回答。

资料来源：From Milgram，1965．米尔格拉姆实验的道德伦理问

题

被试的服从令米尔格拉姆忧心忡忡。他所用的程序也令许多社会心理学家惊心难安(Miller，1986)。在这些实验中，“学习者”实际上没有受到任何电击(他离开了电椅，打开磁带录音机，播放抗议声)。然而，有批评说，米尔格拉姆对被试所做的事，就是他们对受害者所做的事。他强迫他们违背自己的意愿。实际上，许多“教师”

确实体验到了极度的痛苦感。他们流汗、颤抖、紧闭嘴、咬嘴唇、呻吟，甚至暴发出无法控制的神经质大笑。一位《纽约时代》评论员控诉说，“该实验对毫不知情的被试所实施的残忍，使他们只好去引发别人的痛苦．以此相抵”(Marcus，1974)。

批评家也认为，被试的自我概念会因此而改变。一位被试的妻子对他说，“你可以称你自己为艾希曼了”(指纳粹死亡集中营的执行官阿道夫·艾希曼)。哥伦比业广播公司的电视改编了一出两个小时的戏剧．由出演《星际旅行》的著名演员威廉·沙特纳(1William Shatner-)扮演米尔格拉姆，描述了该研究结果及其争论。“罪恶的世界是如此恐怖，迄今为止还没有人敢于洞察其秘密!”为这个节目做广告的《电视导报》如此评论(Elms，1995)。

在为自己进行辩护时，米尔格拉姆指出了由1 000多个各种被试所做的20多个实验获得的经验教训。他也引用了支持自己的一些评论，这些评论是对实验的解释和揭粥 触 阳 ∞ 卯 柏

76D第二编社会影响

在米尔格拉姆“接触”条件下的

害者的手按在电击板上。然而，

通常表现得比较仁慈。

一位服从的被试，强制性地把受

“教师”对于靠近自己的受害者

露了骗局之后从被试那里获得的。随后的调查发现．84%，的被试说他们很高兴参加了实验：只有1%的人对做志愿者表示遗憾。一年以后，精神病学家对痛苦体验较强烈的40名被试作了访谈，得出结论说，不管暂时的应激如何．确实没有人受到伤害。

目日

伦理上的争论是“极其过分”，米尔格拉姆认为：从对自尊影响的角度上说。与大学生参加一门普通课程的考试。但没有得到想要的学分相比，这个实验对被试所造成的后果要小得多。……看来，在考试时．我们对紧张和自尊造成的结果已有相当的心理准备．而对于产生新知识的过程．我们却没有表现出一丁点宽容(Blass，1996)。

什么因素引起了服从

米尔格拉姆不只是揭示出人们服从权威的程度．他也考察了服从产生的条件。在进一步的实验里，他变化各种社会条件，得到了从0～93%的服从率。结果发现有四个因素会影响服从，即受害者的情感距离、权威的接近性与合法性、权威的机构性和不服从的同伴参与者的释放效应。

受害者的情感距离

米尔格拉姆的被试在无法看到“学习者” (“学习者”

也无法看到他们)的情况下，其行动表现出的同情最少。

当受害者距离遥远．教师听不到其抗议声时，几乎所有的服从者都能镇静地把实验做完。相对于研究者的影响而言，这类情景把学习者的影响减小到了最低限度。但是．如果对受害者进行人格化的话，无辜的受害者会博得更多的同情。在同一个星期内，夺去3 000人生命的伊朗大地震很快被世人遗忘，而在意大利一个男孩掉进矿井里死去，全世界都为之悲伤。一场核战争所统计的死亡人数是无法人格化的，所以也就很难被人理解。因此，国际法教授罗杰·费希尔(Roger Fisher)提出了一个对受害者人格化的方法：

如果这事发生在一位年轻人身上。通常是一位海军军官。他是总统的随从，随身带着一只装有发射核武器必需密码的黑色公文箱。

我可以想像总统在扣幕僚讨论一个非常抽象的核战争问题。他可能决定，“关于SIOP一号计划，该决定是毫无疑问的了。接通阿尔法线XYZ。”这种术语能长距离传递。不用担心泄密。

那么我的建议很简单。把所需密码装入一个胶囊里，再把胶囊植入一住志愿者的右胸里。当他伴随总统时，总是随身带着一把大而重的屠刀。如果总统想要发射核武器了。惟一的办法。就是他要首先亲手杀死这个人。

“乔治，”总统会说，“我很抱歉。但成千上万的人真的该死。”然后总统不得不看着这个人。意识到什么是死亡——一个无辜者的死亡。血流在白宫的地毯上：这个现实会使他清醒过来。

当我把这个建议讲给五角大楼的朋友听时．他们说，“天啊，那么可怕。必须杀死一个人。这会纠正总统的决断。他可能永远都不会摁按

钮了。”

资料来源：Adapted from“Preventing Nuclear War·”bv Roger Fisher，Bulletin 0，the Atomic Scientists，March 1981．pp．1 l—17．如果我们使学习者的抗辩和研究者的命令一样显而易见的话会出现什么情况呢?当学习者在同一房间时，那么，“只有”40%，的被试服从把实验进行到450伏。当要求教师把学习者的手强制按在电击板上时，那么，完全服从的比例下降到30%。

在日常生活中也同样如此，我们很容易贬低远离自己的人或失去个性的人。甚至对于巨大的灾难，人们也无动于衷。刽子手常常用布蒙住受刑者的头，使其失去个性。

战争法允许从40 000英尺高的地方对手无寸铁的村民投掷炸弹，但不允许对他们开枪射击。在与敌人进行近距离肉搏时．许多士兵既不开火，也不瞄准。这种不服从行为．对于那些接到命令后以远距离火炮或飞机进行杀戮的人来说是很罕见的(fJadgett，1989)。 f想像一下你有能力阻止会令另一半球25 000个人丧命的潮水，或有能力阻止本地机场会令250人丧生的事故。或有能力阻止会令一位密友死亡的车祸。你会阻止哪一个呢?]从积极一面讲．人们对于个性化的人是最富有同情心的。这就是在替未出生的、饥饿的人或动物权力进行呼吁时。为什么人们总是用令人感动的照片或描述来赋予其个性化。也许最令人感动的是正在发育的胎儿的超声波图像。约翰·莱登和克里斯蒂娜·邓克尔一谢特(John Lydon ＆Christine Dunkel—Schetter，1994．)曾问过准妈妈并发现。

当她们看到自己胎儿的部分身体被超声波图像清楚地显示出来时，她们对怀孕表达了更强烈的承诺。

权威的接近性与合法性

研究者的亲自在场也会影响服从。当米尔格拉姆通过第6章从众767

电话下达命令时．整个服从比例下降到了21％(虽然许多人撒谎并且说自己正在服从)。其他研究也证实，要求命令的发出者在空间距离上的接近性会增加服从率。轻微碰触一下手臂。会使人更愿意捐一个硬币，在请愿书上签名．或品尝新的比萨饼(Kleinke，1977；Smith&others，1982；Willis＆Hamm，1980)。

但是，权威必须被认为是合法的。在米尔格拉姆式实验的另一变式中，研究者假装要去接一个电话。该电话要求他不得不离开实验室。他说。因为仪器是自动记录数据的，所以“教师”可以继续做实验。研究者离开后，另一个人代替研究者(实际上是研究者的另一个同谋者)来发布命令。该职员“命令”，每一错误回答就增加一档电击，并且他还相应地指导教师。现在，有80％的教师完全拒绝服从。同谋者装作厌恶这种不满．在电击发射器前坐了下来，试图代替教师实施电击。这时。极大多数不满的被试发出了抗议。一些人还试图拔下发生器的插头。一个高大的男子把同谋者从椅子里拉了出来，把他推出房间。这砷对不合法权威的反叛，与之前在研究者面前常常表现出来的恭敬和礼貌的被试形成了鲜明的对照。

从下述研究中护士的行为表现，我们也可以证实这一点。在这个研究中，护士被一名不认识的医生叫去，要求她执行一个非常明显的药物过量的任务(I-loflling＆oth．ers，1966)。研究者把这个实验讲给一群护士和学护理的学生听，问她们会如何反应。几乎所有人都说自己不会服从命令。其中一人说她会这样回答：“我很抱歉。先生，在没有处方的情况下我不会听从权威给病人服任何药。尤其是过量的药品和我不熟悉的药品。当然如果条件允许的在接到命令情况下，极大多数

士兵会放火烧百姓的房屋或杀

人——而他们认为这种行为在

其他情境下是不道德的。

话，我会很愿意去做，但是这不但违反医院的政策，也违背我的道德标准。”然而，当22名护士在接到给病人过量服药的电话命令后，只有一人除外，其余的护士毫不犹豫地服从了(直至在去病人的路上被拦截为止)。虽然并非所有护士都如此顺从(Krackow&Blass，1995；Rank&Jacobson，1977)，但是，这些护士都执行着一个熟悉的脚本：医生(一个合法的权威)命令，护士服从。

在一个很奇怪的称之为“直肠耳朵疼”的案例中，我们可明显看到个体对合法权威的服从(Cohen&Davis，1981)。医生命令对右耳感染的病人往耳朵里滴药。在处方上．医生把“滴入右耳”写成了“滴人直肠耳朵”。看了医生的处方后。顺从的护士把所要求的药滴入了顺从病人的直肠里。 .

权威的机构性

如果权威的声望很重要，那么，耶鲁大学的机构声望也令米尔格拉姆的实验命令变得合法化了。在实验后的访谈中，参与者说，如果不是耶鲁大学的名声，他们坚决不会服从。为了考察一下真实情况．米尔格拉姆把实验移到康涅狄格的布里奇波特。他在一座并不豪华的商务大楼里成立了“布里奇波特研究会”。然后由同样的操作人员来实施那令人“忧心忡忡”的实验，你猜完全服从的比例是多少?虽然比例有所下降，但依然惊人——48%c．在日常生活中也同样如此，有机构作背景的权威易

发挥社会权力。罗伯特·奥恩斯坦(Robert Omstein，191讲述了一件事，他的朋友是精神病学家，被叫到加利福亚的圣·马蒂奥山的悬崖边。因为他的一个病人艾尔舞德威胁要跳崖。精神病学家的苦口婆心仍无法使艾尔辨德离开，无奈之中。他只能期望警察中的危机干预专豸快点到达。

尽管专家没有到来．但另一名完全不知情的警察怡来到现场．拿出他的手提式扩音喇叭，对聚集在悬崖逆人群大叫： “哪个笨蛋把货车并排停在另一辆车旁边雕路中间?我差点撞上。不管你是谁，现在就把它开走听到这些，艾尔弗雷德马上乖乖地走下来，把车开走。

后一声不吭地钻进警车去了附近的医院。

群体影响的释放效应

这些经典实验使我们形成了从众具有消极性的观J 但是，从众也可以是积极有效的。也许你会回忆起．兰面对不公正的教师，完全有理由指责他时。你还是豺了。后来同学们接二连三地纷纷指出不公平的事实后．也跟着他们一起指责起来，这就是释放效应。米尔格拄也观察到了这种从众的释放效应。他让教师和两个同{ji 在一起，同谋者是来帮助完成这个实验的。在实验中。

个同谋者都公然反抗研究者，研究者命令那个真正的捌一个人继续下去。被试会吗?不会。通过模仿反抗的匾者，90%的被试释放了自己。

訇嗣：口h

当为所罗门·阿施工作时，我想，他的从众实验是否可以设计得对人类更有意义一些呢。首先，我设想实验应类似于阿施的实验设计，但有一点不同，即群体诱发个体对抗议的受害者实施电击。但是这还需要一

个控制组，以说明在缺乏群体压力下。个体会实施多大的电击。

某个人，假如说是研究者，命令被试实施电击。但是这又产生了一个新问题：如果发出命令以后。那么他会走多远?在我脑海里，这个问题成为人们顺从破坏性命令的意愿。对我来说。这是一个令人兴奋的时刻。我意识到，这个简单的问题既对人类非常重要。又很容易获得准确答案。

实验室程序，对权威的普遍关注，对我们这一代人的关注，特别是对像我这样经历二战暴行的犹太人的：注，做出了一个科学的解释。大屠杀对我心灵的影响激发了我对服从及其特定变式

的浓厚兴趣。

资料来源：Abridged from the orisi . nal f曲this book and from MilFaIII'1977，with permission of Alexandra Miigram .

斯坦利·米尔格拉姆

(Stanley肘蛔，1933'一1984)

“如果总司令命令这位陆军中校去墙角站着，并坐到他头上，那么，我也会照着做。”

——Oliver North。1 987

对经典研究的反思

对米尔格拉姆研究结果的普遍反应是大家意识到这与近代世界史有异曲同工之处：纳粹德国的阿道夫·艾希曼辩解说。 “我只是执行了命令而已”；威廉·卡利中校在1968年指挥了一场大屠杀．在越南米莱村杀死

了数以百计的无辜平民后也是这样辩解：发生在伊拉克、卢旺达、波斯尼亚和科索沃的“种族大屠杀”也都这样辩解。

训练士兵服从上级。米莱大屠杀中的一位参与者回忆道：

【上校卡利】命令我开始射击。所以我就开始射击。我向人群发射了四个弹夹的子弹……他们乞求着，“不要。不要。”母亲紧紧护着孩子，……我们一直不停地射击。他们挥动着手，乞求着(Wallace，1969)。

服从实验中“安全”的科学研究环境，毕竟不同于战争环境。更有甚者，战争期间的大部分恶行和残暴远远超出了服从(Miller，2004)。服从实验就社会压力的强度而第6章从众763

言也与其他从众实验不同；服从中命令非常明确。没有强迫。人们不会残忍地行动。但是，阿施和米尔格拉姆的实验也有共同之处。他们都揭示出服从如何先于道德发生。

就强制人们违背自己的意愿而言．他们都成功了。他们不仅仅是在探讨学术课题，而且在提醒我们注意自己现实生活中的道德冲突。他们揭示了，也证实了，某些熟悉的社会心理学原理：行为与态度之间的关系。情境的力量．以及基本归因错误的强度。『美国军队训练士兵拒绝服从不恰当的、不合法的命令。]

行为和态度

第4章我们讲到，当外界的影响作用超过了内在的信仰时，态度便无法决定行为。这些实验也生动地证实了这一点。当一个人单独行动时。个体几乎总能做出正确的反应。而个体单独反对群体就是另一码事了。

在服从实验中，强有力的社会压力(研究者的命令)超越了力量较弱的因素(远距离受害者的抗争)。在受害者的抗争和研究者的命令之间的权衡中，在希望避免造成伤害和希望成为一个好被试的思想斗争中，极大多数火选择了服从。

为什么参与者无法摆脱自己?他们如何陷入圈套的?

想像一下你作为教师参加米尔格拉姆实验的另一个版本，一个他从来没做过的实验。假定当学习者第一次做出一个错误的回答后，研究者要求你摁330伏的按钮快速电击“也许我太爱国了”，前拷问官杰弗里-本齐恩，在向南非真相和调解委员会现场演示如何使用“湿袋技术”时这样讲道。他把布口袋套在受害者头上，一次又一次地令其窒息，把受害者带到死亡的恐怖边缘。前安全警察常制造恐怖以使被告坦白，譬如枪支藏匿在哪里。

当然他们一般否认采取过这样的行动。“我做了可怕的事情，”本齐恩承认道，并向受害者道歉，尽管他声称自己只是服从命令。

他。在摁了按钮后，你听到学习者发出的痛苦尖叫声，诉说自己心脏不好，乞求怜悯。你会继续做下去吗?

我想不会。回忆一下登门槛现象(第4章)中人们是如何一步一步堕入陷阱的，并将这个假设的实验与米尔格拉姆的被试所经历的事件作一比较。他们最初的承诺是轻微的——15伏——并没有出现抗议。你也会同意继续做下去。当电击达到75伏，并听到学习者第一次呻吟声时，他们已经顺从五次了。而接下来的一次，研究者只要求被试承诺比早先略微极端一点的行动而已。在他们进行到330伏电击时，这已经是第22次服

从的行动了．被试早已降低了不协调感。此时．他们的心态与实验开始时的心态完全不同。正如我们在第4章所看到的那样，外在的行为和内在的心理倾向可以彼此影响互相促进．有时还是螺旋型上升的。正如米尔格拉姆所报告的(1974，p．10)：许多被试严重地贬低受害者，就是为了反对他。

像这些评论．“他如此得愚蠢和固执．应该受到电击”，是十分常见的。一旦做出了针对受害者的行为．被试必然会把他看成是没有价值的个体．这种惩罚不可避免地是他自己智力或性格的缺陷导致的。

20世纪70年代初，希腊的军政府就是利用这种“谴责受害者”的过程来训练拷问官(|_laritos—Fatouros．1988，2002；Staub，1989，2003)。正如纳粹德国早期训练党卫军官一样，军队选择候选人是基于其对权威的尊重和顺从。但是，单有这些倾向还不能造就一个拷问官。于是，他们就委派受训者去看守囚犯，接着，参加搜捕队。

然后，殴打囚犯，再接下去，观看整个拷问过程。最后亲自动手拷问。就这样一步一步，一个服从的但其他方面仍正常的个体，逐渐发展成一个残暴的君王。顺从滋生了接纳。

“人类的行动对于他们来说是太强有力了。请给我一个做出过伤害行为，但没有成为受害者，也没有成为自己行为的奴隶的个体吧。”

——拉尔夫·沃尔多·爱默生，代表人物：歌德。1850作为大屠杀的幸存者，麻萨诸塞大学的社会心理学家欧文·斯托布(Ervin Staub)非常了解这种把公民转变为刽子手的力量。根据对世界各地种族灭绝的研究．斯托布(2003)展示了这个过程是如何发展的。我们经常可以看到，批评会产生轻视，轻视会引发残暴，而当残暴被认为是合理行为时就会导致兽行。接着便是杀戳，然后是大规模的杀戳。所形成的态度紧随着行

动，又为行动辩护。据此．斯托布得出了令人不安的结论： “人类有一种潜能，那就是把屠杀他人不当一回事”(1989，p．13)。

但是，人类也有另一种潜能，这就是英雄主义。在纳粹大屠杀期间．将要被放逐到德国的3 500个法国犹太人和l 500个其他难民被勒尚朋的村民所蔽护。这些村民绝大多数是新教徒，是受迫害一代的后人．其权威人物、牧师教导他们“无论何时，如果敌人要求我们服从有违福音书上的命令，我们都要反抗”(Iiochat，1993；Rochat＆Modigliani，1995)。接到要报告所掩护的犹太人的命令后，本堂首席牧师树立了不服从的榜样： “我不知道什么犹太人，我只知道人类。”不管战争有多可怕．也不管自己会因此而遭受多大的灾难，他们一直坚持最初的承诺．在信仰的支持下，在权威的支持下，在互相支持下，一直对抗到战争结束。我们到处可以看到。对纳粹统治的最终即使在个人主义文化中，我们中的少数人也想挑战最明确的文化规范，就如斯蒂芬·高夫在2003年试图裸体(除了帽子、袜子、靴子和帆布背包)徒步穿越不列颠。从六月到一月，他从英国最南端的hIld End走到苏格兰最北端的O'Groats。，在他847英里的旅途中，被捕了16次，在牢狱里度过了5个月。“我的裸体运动，对我自己来说是第一位的也是最重要的，这是在展示我自己美丽的人体”，高夫(2003)在网站上声称。

当你清楚了米尔格拉姆的实验后，对于服从的被试，你对其会形成什么印象?如果要谈论这些服从被试中的一两个人．绝大多数人认为他们是攻击性的、冷酷无情、无动于衷的——甚至在了解到他们的行为是典型的代表之后(Miller＆others，1973)。我们认为，内心的残忍会导致残忍的行动。

冈特·比尔鲍姆(Gunter Bierbrauer，1979)试图消除人们对社会力量的低估(基本归因错误)。他生动地再现了米尔格拉姆这个实验，并让大学生观看。或者让他们亲自扮演服从的教师角色。结果被试仍然预测。在重复米尔格拉姆的实验时，他们的朋友的服从程度最低。于是，比尔鲍姆得出结论说。虽然社会学家积累了大量证据，证实我们的行为是社会历史和当前环境的产物．但是．绝大多数人仍然认为．人们的内在品质依然会顽强地表现出来——好人做好事，坏人做坏事。

“米尔格拉姆的实验真的令人心痛．这是对我们所有人视而不见和无动于衷的有力一击．这就是其价值所在。

不论面对真理我们多么沮丧，但是最终必须直面这样的事实：实际上，我们很多人都会成为种族灭绝者或他们的帮手。”

——伊斯雷尔·W．查尼。行政官员。在大屠杀和种族灭绝国际会议上的讲话。1982人们可能认为，艾希曼和奥斯威率死亡集中营的军官都是缺乏文明的恶棍。但是，在一天辛苦的工作后．这些军官会欣赏贝多芬和舒伯特的音乐来放松自己。参加1942年1月万西会议(Wannsee·Conference)和制定纳粹大屠杀的最后解决方案的14个人中．有8个获得欧洲大学的博士学位(I，atterson。1996)。像绝大多数纳粹分子一样．艾希曼从表面上看来跟正常工作的普通人没什么两样(Arendt，1963；Zillmer&others，1995)。穆罕默德·阿塔(Mohamed Atta)．9．1l恐怖事件的主谋，有报告说他曾是一个“好孩子”，是良好家庭出身的优秀学生。札表6—2对经典服从研究的总结

研究课题 研究者 方法

卡里斯·穆索伊(Zaearias Moussaoui)，9．11事件中的第20个嫌疑犯．在申请学习飞行课程和购刀时，十分有礼貌。

他称呼妇女为“女士”。如果这样的人住在我们隔壁，这似乎与我们对有关恶魔的形象根本不相符。

“艾希曼并不恨犹太人。这使事情更糟，因为没感觉。

为了使他成为一个恶人。就让他不那么危险。如果你杀死了一个恶魔。你就可以高枕无忧了。因为没有那么多的恶魔。但是，如果艾希曼是个普通人，那么这似乎就非常危险了。”

——汉纳·阿伦特。《艾希曼在耶路撒冷》．1963或者认为德国的警察营应该为在波兰射杀近40 000名犹太人负责。他们中的许多妇女、孩子和老人是从背后被射杀的，脑被射穿，脑浆迸裂。克里斯托弗·布朗宁((：hristophez·Browning，l 992)描述了这些杀手“正常”的一面。就像蹂躏欧洲犹太人区、驾驶放逐犯人的火车、管理死亡集中营的许多人一样．他们不是纳粹党徒，不是党卫军成员，也不是种族主义者。他们是体力劳动者、售货员、职员和工匠——有家庭的、退伍的老年人，但是．当接到杀人命令时，他们并没有拒绝。

米尔格拉姆的结论，也同样使我们难以把纳粹大屠杀归因于德国人独特的人格特质。“我们研究的最基本的结论是”，他说道，“普通人，只是做自己的本职工作，心中并没有任何仇恨，也可以成为可怕的破坏性活动的执行者”(Milgram，1974，p．6)。正如米斯特·罗杰斯(Mister Rogers)常常提醒观看电视节目的儿童观众。　“好人有时也做坏事。”如此说来，那么我们应该谨防那些具有人格魅力的政治领导人哄骗我们，让我们认为他们决不会做坏事。在邪恶力量的支配下．善良的人们有时也会堕落．他们会对不道德的行为进行合理化的归因(1rsang。2002)。

所以．正是这些普通的士兵最终会遵照命令枪杀手无寸铁的百姓，普通雇员会遵从指示生产和配送残次产品，普通的小组成员也会按照指

令残忍地折磨新成员。

现实生活范例 +

规范形成 谢里夫 根据光点似动现象评价暗示性 听到别人的观点后改变了对事物的评价；欣赏别人喜爱的美味佳肴从众 阿施 赞成他人非常明显的错误知觉翔断 别人做什么你就做什么，随大流，如纹身服从米尔格拉姆 服从命令电击他人 士兵或雇员执行不正确的命令768第二编社会影响

过路人的百分比

刺激人群的规模

图6—5群体规模与从众

过路人模仿一个群体抬头观望的百分比随着群体规模逐渐增加到5个人而增加。

资料来源：Data．from Milgram，Bickman．&Berkowitz，1969。

的人行道上，并抬头观望。如图6—5所示，过路人也抬头观望的比率在从1人增加到5人时也增加了。

群体“抱成团”的方式也会产生不同的影响。Rutgers 大学的研究者戴维·怀尔德(I)avid Wilder。1977)给学生一个有陪审团参加的案子。在讲出他们自己的判断前．先让学生观看由4个同谋者做出判断的录像。当同谋者是以两个两人组单独出现时，参与者从众的比率要比同谋者是以一个四人组出现时的比率高。同样，两个三人组引发的从众比率要比一个六人组所引发的从众比率高。三个两人组引发的从众比率更高。很显然。多个小群体的一致意见会使某个观点更可信。

一致性

想像一下你自己正参加一个从众实验，所有的人都给出同一个错误答案，但除了在你前面的那个人。这样一个非从众的同谋者作为榜样，他会像米尔格拉姆服从实验中的个体那样起到一种释放效应吗?一系列实验揭示出，如果有人破坏了群体一致性，那么会降低群体的社会影响力(Allen&L,evine，1969；．Asch，1955；Morris &Miller，1975)。正如图6—6所示，如果刚巧有一个人说出了自己的心声，那人们几乎总会做出同样的行为。

参加这些实验的被试事后常常说，对于他们不从众的同伴，他们感到一种温暖、亲近的感觉。但是。他们同时又否认同伴对自己的影响作用："如果他不这样做，我也会说出同样的话。"

成为某一个群体的少数成员是很难受的：有好几个陪审团被闲搁起来，就因为其中一个人持有异议。这些实验给我们上了一堂实践课．即如果你能找到某个人和你立场一致的话，那么你为某件事站出来就容易得多。许多宗教团体也都意识到了这一点。耶稣派遣门徒时是成对的．效仿耶稣的榜样，摩门教也成对地派遣传教士到邻国去．同伴的支持极大地增强了一个人闯荡社会的勇气。

"我的观点，我的信念，当第二个人接受它时便获得了无穷的力量和成功。"

————Novalis．Fragment

观察到其他人持有异议——即使这种异议是错误的——会增强我们自己的独立性。内梅斯和辛西娅·奇利斯((3harlan Nemeth&Cynthia Chiles，1988)发现了这一点。他们让人们观察四人小组中的一个人错误

地把蓝色判断为绿色。尽管持异议者是错误的，但却能鼓励观察者表现自己的独特性——在76%的次数里．他们正确地把红色幻灯片判断为“红”，即使其他所有人都说是“橙”色。

渗ll

从众百分比

40

0

□□□□□□□□□□□□

□▲□

□□□□□□□□□□□□

▎/ \ 人 人 . ▎

□□□□□□□□□□□□

▎入， 多数jr y □

□□□□□□□□□□□□

□◆、 。 □

□□□□□□□□□□□□

▎1 / 八人个持异竖扒 / ▎

□□□□□□□□□□□□

—/ y\—厂 V

批判性的尝试

图6—6一致性对从众的影响

当有人做出正确回答破坏了群体的一致性时．个体的从众行为只有通常的四分之一。

资料来源：from Asch．1955．

而在缺乏有勇气的榜样人物鼓励的其他观察者中，其从众的次数达70%。

凝聚力

我们认为群体之外的人——另一个大学里的人或不同的宗教信仰者——提出的少数派观点，对我们的影响要小于我们自己群体内的少数派观点对我们的影响((21ark&Maass，1988)。异性恋者为同性恋者的权利呼吁．与对同第6章从众 769

性恋者的影响相比，其对异性恋者的影响更有效。那些声称与自己生日相同、名字相同或指纹特征相同的人提出要求后，人们似乎更愿意顺从。

一个群体的凝聚力(cohesive)越强，对成员的影响力就越大。例如，在大学的女生社团里．朋友们有在一起狂饮作乐的倾向，特别是从小一起长大的朋友(17,randall．1988)。在一个种族群体里。人们会感到一种共同的“归属群体的从众压力”——讲话、行动、穿着都应该像“我

们”。像“白人那样行动”的黑人或像“黑人那样行动”

的白人，都会遭到同伴的嘲笑(Contrada＆others．2000)。

在实验中人们也发现，那些感到自己受群体吸引的成员更可能对群体影响做出反应(Berkowitz，1954：Lott＆ktt，1961；Sakurai，1975)。他们并不喜欢与其他成员唱反调。害怕被他们喜欢的人所拒绝，他们允许群体中的某些成员拥有一定的权力，特别那些能代表群体特征的人(}togg，2001)。17世纪哲学家约翰·洛克(John Locke)在他的《人类理解论》(Essay—Concerning Human Under．standing)中提到凝聚力这个因素：“一万个人中也难找到一个人，他能在自己的团体里长期忍受厌恶和谴责而麻木不仁、无动于衷。”

地位

正如你所猜测的那样，地位高的人往往有更大的影响力(I)riskell＆Mullen，1990)。有时，人们会想方设法避单独站出来成为少数派是很

难的。但是，这样做也可能

会成为英雄，正如亨利·方达

在经典电影＜12个愤怒的男

人＞中扮演的孤独的、持异

议的陪审团成员那样。

例￡FAR SJ坛· By雒吖扶RsOˆ，

整个国会死一篡寂静。自从有记忆以来，第一次有位成员投了“赞成票”。

个有凝聚力的团体

免与地位低的或受别人嘲笑的人的意见相一致。珍妮特·斯温等人(Janet Swim，Melissa Ferguson，&I．auri Hyers，1999)让异性恋女学生做阿施从众实验的被试．并作为第五位和最后一位被试回答，结果得出了上述结论。提问所有被试．　“你是否愿意与一位异性度过一个浪漫的夜晚?”

第四个人有时这样回答．　“我不愿意与一位男子度过一个浪漫的夜晚，因为我是一个女同性恋者。”当挑明身份后，如果提问真正的被试是否认为对女性的歧视是一种社会问题．被试往往回避做出回答。

在24　000个过路行人无意识地参与帮助下。对乱穿马路行为的研究显示．乱穿马路的基线比率为25%．当遵守交通规则过马路的同谋者出现时．行人乱穿马路的比率下降到了17%，而当另一个乱穿马路者出现时，该比率一下子上升到了44%(Mullen&others，1990)。如果不乱穿马路的人衣着整齐高雅，那么这对乱穿马路的人起的示范作用最佳。在澳大利亚，服饰也能“塑造人”。迈克尔·沃克等人　(Michael　Walker‘，Susan Harriman，　&Stuart Costello．1980)发现，悉尼的行人更容易服从衣着整齐高雅的调查者而不是穿着破烂的调查者。

米尔格拉姆(1974)报告说，在他的服从实验中，地位低的人比地位高的人更愿意服从研究者的命令。在实施了450伏电击以后。一位37岁焊工转向研究者．恭敬地问，　“教授，现在我们还去哪里?”(19．46)。另一个参与、者，一个神学院的教授，在150伏时就开始不服从了，说“我不明白为什么这个实验要建立在一个人的生命之上”．并且不断地

质问研究者关于“这件事的道德”问题(p．48)。

公开的反应

研究者想要问的第一个问题是：人们在公众场合中要比在私底下更可能从众吗?还是他们在私底下更可能犹豫不决而在公开场合上更不愿从众．免得自己看上去软弱胆小?答案现在已经非常清楚了：在实验中．人们必须面对他人做反应时要比私下里回答问题会表现出更多的从众行为。阿施实验中的被试在看到其他人的反应之后．如果写下自己的答案只供研究者看，那么他们就较少受到群体压“如果你担心搭不上这条船——请回忆一下泰坦尼克号。”

——佚名

“为成功而穿着。“显示出高地位的外在仪表能够增加个体的影响力。

u01露毛&r鲁善p髓)卫；毫∞主矗_q6匠一乏譬11．卫{．kn霉P口l■一^J_ox口．SIs-日k尘LL 渗Il

力的影响。与面对群体相比，在秘密投票间里，我们更容易坚持自己的信仰。

无事前承诺

1980年，杰尼·里斯克是在肯塔基·德彼赛马会上取得第二名的一匹小雌马。在第二轮普里克尼斯赛事中，她在最后一圈转弯处超过了领跑马科德斯，一匹小雄马。当它们肩并肩地出现在转弯处时．科德斯稍稍靠向杰尼·里斯克一边，从而使她犹豫了一下。结果在这场比赛中科德斯险胜里斯克。科德斯碰到了杰尼·里斯克吗?骑手的鞭子划到了杰尼·里斯

克的脸吗?裁判员召开了秘密会议。

在简单的商议后他们判定这不是犯规，科德斯赢。这个决定引起了轩然大波。重放的电视录像带表明科德斯确实擦到了杰尼·里斯克。人们提交了抗议书。官员们重新审杳了他们的决定，但是最终没有改变主意。

是不是比赛后立即宣布的决定影响了官员后来做决定的开放性?对于这一点我们就不得而知了。但是．我们可以以人为被试，进行实验室研究．观察有无事前承诺对结果会造成什么样的差别。想像你再一次成为阿施实验的被试，研究者呈现了线段，并要求你第一个回答。在你做出回答后，听到其他所有的人都不同意，然后研究者给你一个重新考虑的机会。面临群体压力，你会放弃原来的意见吗?

人们几乎就不可能这样做(【)eutsch&Gerard．1955)：个体一旦在公众面前作出承诺，就会坚持到底。

最多，也是在以后的情景中改变自己的判断(Sahzstein＆第6章从众777

好吧!你尽管用自己的方式打吧。

球还是过去那个球。”

事前承诺：个体一旦对自己的立场作了承诺，就很少屈服于社会压力。现实生活中的仲裁者和裁判员很少推翻自己最初的决定。

资料来源：Copyright@。rhe New Yorkel-Collection，1980。Robert Mankoff，from cartoonbank．com．AJl Rights Reserved．Sandberg，1979)。因此，也许我们可以预测。譬如说跳水或体操比赛

的裁判，当看到其他裁判的评分后很少改变自己的分数，尽管在稍后的成绩评定中会加以调整。

事前承诺也会抑制说服力。在模拟陪审团做决定时．如果不是秘密投票，而是举手表决，那么常常会发生搁置裁决现象(Ken‘&MacCoun，1985)。做出公开的承诺往规范影响：新当选的政治家常幻想要改变体制。随后，在这种体制内向上爬时规范影响又迫使他们遵守社会规则。

特别对于那些最近看到过其他人被嘲笑或者那些顺社会地位的阶梯往上爬的人而言．规范性影响易导致服从fH01．1ander’，1958；．Janes&Olson，2000)。正如约翰·F·肯尼迪(John F．Kennedy，1956)回忆道，“当我进入国会时就有人告诫我，‘与人相处的方法就是跟随大家一起走。”’另一方面，信息影响会导致人们接纳。当现实较为模糊时，正如光点似动情境中的被试者那样，其他人可能就会成为有价值的信息来源。个体可能这样推论， “我难以辨别光点移动的距离。但是这个小伙子看来知道。”甚至独立宣言也认为我们要“向人类思想致以崇高的敬意。”

他人的反应也会影响我们对模糊刺激情境的解释。就变幻莫测的云朵而言，波洛涅斯看到的实际上是哈姆雷特帮他看到的。那些看到其他人赞成“应该限制言论自由”

的人，与看到反对此观点的人相比．更可能推论出十分不同的含义(Allen＆1Wilder，1980)。与群体保持一致会使人们特别容易获得证实自己的决策是正确的解释(Buehler ＆Griffin，1994)。

所以，对社会形象的关注往往容易产生规范影响。而希望自己行事正确则往往容易产生信息影响。在日常生活中，规范影响与信息影响往往是同时发生的。在德国演讲厅里喝彩的不仅仅是我一个人(规范影

响)，但其他人的行为同时向我展示了应该如何表达自己的赞赏之情(信息影响)。

对人们什么时候会从众的实验有时需要将规范影响与信息影响分离。当人们需要面对群体作出反应时，会表现第6章从众773

十中有九次，这些都与同伴压力有关。

规范影响。

资料来源：Reprinted with special permission of King Features Syndicate .

出较高程度的从众行为，这反映的是规范影响(因为不管人们公开反应还是私下反应接受的是同样的信息)。另一方面，如果任务难度比较大，个体感到自己无力胜任．也就是当个体关心行为的正确性时——所有这些都是信息影响的标志，也会表现出较高程度的从众行为。为什么我们会从众?有两种主要理由：因为我们想得到别人的喜欢和赞赏，或者因为我们想要做出正确的行为。

实验表明人们之所以从众主要出自两个理由。规范影响来自于人们希望获得别人的接纳。信息影响来自于其他人为自己提供事实证据。当公开作出反应时从众程度较大，这反映出规范的影响力。当遇到难以决策的任务时从众程度也比较大，这反映出信息的影响力。

谁会从众

从众不仅随着情境的变化而变化，而且还表现出一定774　第二编社会影响

的个体差异。到底有多大的个体差异呢?在什么样的社会背景中个

性特质能发挥其最大的作用?

通常情况下．是不是有些人更容易受到社会的影响?

你能从自己的朋友中找出一些“从众者”和一些“独立者”吗?在对从众者的判别中，研究者主要关注两个预测指标：个性和文化。

个 性

从20个世纪60年代到70年代末，人们一直在努力寻找个性特征与社会行为(例如从众)之间的关系，但仅发现二者之间有微弱的联系(Mischel，1968)。与情境因素所具有的影响力相比．个性得分是个体行为的一个很差的预测指标。如果你想要知道，某个人在多大程度上会从众。多大程度上会攻击或帮助他人．你最好先去了解一下情境的细节，而不是一组心理测验分数。正如米尔格拉姆(1974)做出结论说， “我确信，的确存在一个与服从和不服从有关的复杂的人格基础。但是．我知道我们还没有找到它”(p．205)。

菲利浦·津巴多在反思模拟监狱和其他实验时．认为最终的信息

指的是我们必须做些什么来冲破自我中心主义：指的是你没什么不同．任何人所做过的任何事都不会与你的不同，你无法脱离它。我们必须打破这种由性情取向所产生的“我们一他们”的观念，必须明白。

在任何时候．作用于个体身上的情境力量是如此的强有力。以致会压倒一切——先前的价值观、历史、生物、家庭、宗教等因素(Bruck，1976)。

20世纪80年代，人格研究者们在个体的心理特征并没起那么大作用的观点的引导下，正确地指出环境特质却可以预测个体的行为。他们的

研究证实了我们在第4章讲过的一个原则：内在的因素(态度、特质)很难准确地预测行为，与此同时。它们却能较好地预测个体跨情境的一般行为(Epstein，1980；Rushton＆others，1983)。一个类比也许有助于我们理解这一点：正如很难预测你在某一次测验中的行为反应一样，同样。也难以根据单一情境来预测你的行为。正如根据你在许多测验项目所得的总分更具有预测力那样，你的许多跨情境行为就可预测你整体的从众性(或外向或攻击性)。

当社会影响非常微弱时，个性也能较好地预测行为。

米尔格拉姆的服从实验创造了“强有力”的情境；明白无误的命令使个性差异很难发挥作用。即便如此，米尔格拉姆的被试还是在服从的程度上有很大的不同。并且，我们有理由怀疑，有时被试的仇视、对权威的尊重和对满足他人期望的关注也会影响他们的服从(Blass，1990，1991)。

在纳粹死亡集中营里，有些卫兵也会表现出仁慈；其他人则把活生生的婴儿作为射击的标靶或者把他们扔到火里去。个性确实是起作用的。在“微弱的”情境中——正如两个陌生人坐在会客室里，没有任何线索影响他们的行为——个性可以更好地自由发挥作用(Ickes＆other．1982；Monson&others，1982)。如果在不同的情境里对当我们关注个体对同一情境的

不同行为反应时，个性的影响

就显现出来了，譬如，当坐过

山车时有人感到恐惧，有人感

到兴奋。

人类的本性。

资料来源：NON SEO、uITuR⑥1997 Wileyr．Dist．by universal Press syndicate 验表明．努力限制人们的自由常常会导致反从众和一种称作“回飞镖的效应” (Ilrehm&Brehm。1981；Nail&others．2000)。当今的西方女大学生在思考了传统文化对女性行为的期望之后，她们就很少表现出传统的淑女形象((fialdini＆others，1998)。或者，假定有人在街上拦住你．要你在一份请愿书上签字，而这件事你只是在心理有点儿赞成。当你正在考虑时，这个人告诉你，有些人认为“应该绝对禁止散发或签署这份请愿书。”逆反理论预测．这类明显的限制自由的企图事实上会增加你签署的概率。

这就是马德琳·海尔曼(Madelin(!I-leilman。1976)在纽约市街头的实验所发现的。

逆反理论有助于我们解释青少年酗酒行为。加拿大药物滥用中心(1997)对18～24岁的青年做的调查表明，69％的达到法定饮酒年龄(21岁)的人在过去一年巾喝醉过．而不足2l岁的人群中这样的比率却达77％。在美国．一项对56个校园所做的调查表明．达到法定饮酒年龄(21岁)的学生中有25％是滴酒不沾的，而21岁以下的学生中这类人的比率只有19％(Engs&}tanson，1989)。

罗伊·鲍迈斯特等人(I{oy Baumeister，Kathleen Catanese ＆l_tenry Wallace)提出，逆反理论也有助于解释强奸和性胁迫。当女性拒绝男性的性要求时．男性可能就对自己受限制的自由产生了一种挫折感，于是增强了其实施违法行为的欲望。逆反与自恋——对名誉的自我服务意识和对他人的低移情——相结合，这种不幸的结果也许就会产生强迫的性

行为。

坚持独特性

想像一下一个完全从众的世界．人与人完全没有区别。这样的世界是个天章吗?如果不从众令人不舒服的话．那完全一模一样就会产生舒服感吗?

当个体与周围其他人太不一样时会感觉不舒服。但是。至少在西方文化中，如果个体与周围其他人完全一样的话，也会感觉不舒服。C·R·斯奈德和霍华德·弗罗姆金(C．R．Snyder&Howard Fromkin，1980)的实验表明，当个体认为自己是独特的并且这种独特感是中等程度时会产生较好的自我感觉。进而．他们将以维护自己个性的方式来行动。在斯奈德(1980)的一个实验中，他让普度大学的学生相信，他们的“10个最重要的态度”与其他1万个学生的态度不同，或者与之基本相同。然后．让他们参加一个从众实验。那些认为自己没有独特性的被试在实验中倾向于以不从众来维护自己的独特性。在另一个实验中，那些听到其他人表达的态度与自己相同的人．反而改变了自己的观点，以此来维护自己的独特性。『当肩膀纹身被看做是一种时髦行为时——从众而非个性化的表示——我们可以预期，其流行已经在走下坡路了。]逆反在起作用?人们发现未成年学生很少有滴酒不沾的，他们比达到法定饮酒年龄的学生更可能过度饮酒。

不仅是社会影响，而且是对独特性的愿望，甚至在给婴幼儿起名字中都可以表现出来。追求新异名字的人们，却常常在同一时间取了相同的名字。2002年在10个最靠前的流行的女孩名字中有麦迪逊(2)、亚历克西丝(5)、奥利维娅(10)。佩姬·奥伦斯坦(Peggy Orenstein，2003)注意到，60年代，那些想打破传统的人给自己的婴儿取名为丽贝卡。结果

发现他们的选择也成了时尚的一部分。

希拉里在80年代末和90年代初是一个很流行的名字，当希拉里·克林顿成为名人后，就显得不那么有独创性，人们也用得少了(甚至在她的崇拜者中也是这样)。奥伦斯坦观察到，尽管这些名字的流行性在减弱，但在下一代可能会重新流行。马克斯、露丝、索菲听上去好像是隐居家族或一个马戏团的花名册。

把自己看成是独特的个体，也出现在“自发性自我概念”中。耶鲁大学的威廉-麦圭尔及其同事(McGuire＆Padawer—Singer。，1978；McGuire&others，1979)报告说，当邀请儿童“给我们描述一下你自己”时．他们最可能提到的是自己独特的特征。在国外出生的孩子与其他孩子相比最可能提到的是他们的出生地。与黑头发和棕色头发的“当在美国时，毫无疑问我是一个犹太人，但我非常怀疑我是否是一个美国人。当回到以色列时．我知道我是一个美国人，但我非常怀疑我是否是一个犹太人。”

——美国文学评论家Leslie Fiedler。

Fiedler 0n the Roof。1 991

坚持自己的独特性。虽然我们不希望自己太离群，但与此同时我们又通过个人的风格和衣着，来表达自己的独特性。

第6章从众777

孩子相比．红头发孩子更愿意提到自己的头发颜色。体重较轻和体重较重的孩子更可能提及自己的体重。少数民族的孩子更可能提及自己的种族。

“自我意识。个体对‘自我’的识别只有当个体与‘其他人’——一个不是自己的其他个体作比较时才可能存在。”

—C．S．刘易斯．《痛苦f*--Im》。1940同样。当我们与异性相处时，我们会对自己的性别更敏感(([]ota＆Dion，1986)。有一次，我去参加一个美国心理学会议，恰巧其他10个参会者都是女性。我立刻意识到了自己的性别。第二天结束时。我们休息了一会儿，我开玩笑说，我去洗手间时队伍最短，这引发了坐在我旁边的女性未曾注意到的事——这个群体的性别构成。

麦圭尔说，其规则就是，“只有当个体与众不同时，也只有以这样一种方式，个体才会意识到自我。”因此。

“如果在一群白人女性中我是一个黑人妇女的话，那么。

我往往会认为自己是一个黑人：而如果我转到了黑人男性群体中，那么我的黑肌肤就没有那么突出了．我更会意识到自己是一位女性”(Mc(；uire＆others，1978)。这种洞察力有助于我们解释为什么少数民族群体容易意识到自己的与众不同之处，有助于我们理解周围的文化如何与之相互联系。由于多数民族意识不到这种民族特点．可能认为少数民族群体过于敏感。有时我会居住在苏格兰，在那里，我的美国重音使我成为一个外国人．我意识到这种民族的认同感使我对其他人对我的反应非常敏感。生活在西方文化中，我们的与众不同是自我认同的关键部分(Vig．noles＆others，2000)。

就算两种文化中的人们非常类似，他们仍然能注意到彼此之间微小的差别。甚至非常细微的差别也会触发歧视和冲突。乔纳森·斯威夫特(Jonathan Swift)在《格列佛游记》中以小Endians人反抗大。Endians人的故事讽刺了这一现象。他们的区别是：小Endians人喜欢从蛋的小头

处打碎鸡蛋，而大Endians人则喜欢从蛋的大头处打碎鸡蛋。从全世界范围来说，苏格兰人与英国人、塞尔维亚人与克罗地亚人，或天主教徒与北爱尔兰新教徒之间的差别看来并不大。但是，小小的差别有时却意味着极大的冲突(Rothbart＆’Taylor，1992)。当其他群体和你的群体最相像时，冲突常常也是最剧烈的。

似乎我们并不喜欢太离群，然而有趣的是，我们大家鬻

第7 / 章

第 章

“轻信和盲从．无论是对旧的

教条还是新的宣传．仍然是

支配人类心灵的弱点。”

——夏洛特·珀金斯·吉尔曼．

《人类的工作＞。1904

“请记住．改变自己的想法并

且跟随它走向正确的方向．

这依然意味着你是一个自由

人。”

——奥利里亚斯。＜沉思录＞

说 服

1 n1 1到1945年间担任德国“大众启蒙”和宣传部长的戈培尔深刻地意识到了上／JJ说服(persuasion)的力量。他曾经承诺，只要让他控制出版物、广播节目、电影和艺术，他就能够说服德国人接受纳粹思想。另一个纳粹分子施特赖歇尔出版了一份名为《先锋》的反犹太周报，发行量达到50万份；这份报纸是他的密友希特勒惟一一份从头到尾阅读的报纸。施特莱歇尔同时也出版反犹太的儿童读物，并且和戈培尔一起在那些宣传纳粹思想的大众集会上发表演讲。

那么，戈培尔、施特赖歇尔和其他一些纳粹鼓吹分子的收效如何呢?是否正像阿莱斯在纽伦堡审判施特赖歇尔时所断言的那样。“给成千上万人的大脑注入了毒药”呢(Bytwerk，1976)?虽然大部分德国人并没有被说服而疯狂地仇恨犹太人．但的确有很多人被说服了。其中一部分人赞成反犹太措施，其余大部分人的态度要么变得犹豫不决，要么被迫参与了这场浩大的种族屠杀，或者，至少默认了它的发生。如果不是有数百万的同谋，这场大屠杀或许根本就不会发生(Goldhagen，1996)。

最近，就对伊拉克发动战争这一主题而做的一项名为“美国人与西欧人的分歧”的调查研究(2003)恰好证实了说服的这种巨大力量。举例来说。战争即将开始时的调查显示，在欧洲人(以及加拿大人)中，反对战争和支持战争的人数之比是2：1，而美国人中支持与反对战争的比例与之相同(Burkholder，2003；Moore，2003j Pew，2003)。

战争爆发以后，美国人中支持与反对战争的人数之比超过了3：1(Ne’wport＆otlle鹅．2003)。除了以色列人以外，参与调查的所有其他国家的人都反对这场战争。

且不说发动这场战争是否明智——这个论题我们可以留给历史来判断——美国人与他们在其他国家的“远房兄弟”间的巨大分歧证实说服正

在发挥作用。是什么说服了美78D第二编社会影响

“演说是强有力的，话语永远不会褪色。它们以声音开始而以行动结束。”

——Rabbi Abraham Heschel。‘1 961国人支持这场战争呢?同时，又是什么说服了其他地方的人反对它呢? (告诉我你住在哪里，我就可以猜出你认为美国扮演的是一个保护者还是一个掠夺者的角色。)一个可能的原因是人们倾向丁与他们所在的团体保持一致并且表达自己团体所持有的态度(见第9章，偏见)。

例如，国民对死刑的态度取决于这个国家的时策。美国是一个允许对凶杀犯判处死刑的国家，有3／4的美国人支持死刑(Jones，2003)。而其他大多数国家没有死刑，因此其大部分国民对死刑持反对态度(加拿大、西欧、澳大利亚、新西兰和南美大多数国家的读者一定会点头同意这样的说法)。

除了对“我的国家”的行为做出合理化解释的可能性之外，那些有说服力的信息同样会塑造某种态度；这些信息让一半的美国人相信萨达姆和9·ll事件有直接关系，并且让4／5的人相信在伊拉克会发现大规模的杀伤性武器(【)uffy，2003；Gallup，2003；Newport&others，2003)。

社会学家亨特(}|untel·．2002)认为文化塑造是自上而下发生作用的，文化的中坚分子控制着信息和观念的传播。

因此．美国人和其他地方的人们看到的和听到的是不同的战争((：ava，2003；Friedman，2003；Goldsmith，2003；Krugman，2003；‘Tomorrow，2003)。根据你的居住地，你可能会认为：

·“美国解放伊拉克”或者“美国入侵伊拉克”。

·“争取伊拉克自由的军事行动”或者“伊拉克战争”。

·伊拉克“杀人小分队”或者伊拉克“游击队”。

·“美军与伊拉克人在紧张僵持中爆发流血冲突”(《洛杉矶时报》中模糊而带有被动色彩的标题)或者“美军向伊拉克人开火；13人死亡”(在报道同一事件时，加拿大的CBC使用主动语气的标题)。

·被俘和死亡的伊拉克人的场景或者被俘和死亡的美国人的场景。

·对“正常示威游行者”的简短报道(福克斯新闻)或者对大规模反战游行的特写。

对于美国人来说，其他国家的媒体带有普遍的反美偏见，并且无视萨达姆的威胁。但是对于其他国家的人来说，那些美国“职业”战地记者似乎将宣扬这场战争视为自己爱国的责任。那么他们是不是真的像德国媒体界所质说服无处不在。当我们认可它的时候，我们就称之为“教育”。

疑的那样正在经历“一体化”——用来描述纳粹将德国媒体统一化的一个贬义词——的过程呢((．：oldsmith，2003)?

如果不考虑偏见的来源和哪种观点更正确的话．似乎有一点是很清楚的：由于人们的居住地不同，所以他们所接受的(讨论的并且相信的)信息在一定程度上是不同的。这说明的确是说服在发挥作用。

说服的力量同样被用来促进人们以更健康的方式来生活。疾病控制中心的报告显示。美国人的吸烟率为23%．仅仅是40年前的一半稍多一点．这部分得益于宣传健康运动的兴起。加拿大的统计报告显示，在加

拿大也有同样的下降趋势。同时，美国大学新生的戒酒率有所上升——从1981年的25％到2002年的53％(Sax＆others，2002)。在近十年中，通过进行健康和安全意识教育，成年人中戒烟和戒酒者前所未有的多了起来。

从以上这些例子来看，说服有利有弊。说服本身并没有好坏之分，而是信息背后的目的及其所包含的内容决定了我们对好和坏的判断。我们称不好的说服为“灌输”．而好的说服则为“教育”。与灌输相比，教育以事实为基础，并且较少使用强制性手段。通俗一点来说，也就是我们把自己信仰的东西称为“教育”．而不信仰的东西称为“灌输” (【。umsden&others。1980)。

我们的观点总是有一定来源的。因此．无论是教育还是灌输，说服都是不可避免的。实际上，说服在政治、市“狂热者是指那些无法改变自己的想法．同时也无法改变客观事物的人。”

——温斯顿·丘吉尔。1954

渗『I

场营销、求爱、子女教育、谈判、传教和庭审判决中无处不在。因此，社会心理学家试图探讨是什么导致了有效和持久的态度改变。哪些因素会影响说服?同时，作为说服者，我们怎样才能最有效地“教育”别人?

想像你是某个市场部或者广告部的经理：或者是一个传教士．想在你的教区传播更多爱和仁慈的教义：或者你希望促进节能运动，鼓励母乳喂养．或者帮助某个政治候选人做宣传。为了使你自己和你所传达的信息更具有说服力，你会做什么?反过来．如果你小想被这些诱惑所操

纵，你又会采取什么策略呢?

为了回答这些问题．社会心理学家通常采用地理学家研究地质侵蚀的方法来研究说服：运用简化和控制良好的实验来观察各种因素所起的作用。当其影响作用比较小而又不触及到我们价值观的时候，说服效果最好(Johnson &Eagly，1989；Petty＆Krosnick，1995)。只要有足够的时间，他们就可以让我们明白这些因素是怎样产生很大的影响作用的。

说服的途径有哪些

产生影响力的两条途径是什么?每条途径涉及到哪种类型的认知加工过程，它们会起到什么作用?

二战期间担任美国战争部首席心理学家的耶鲁大学教授霍夫兰及其同事们(Hovland＆others，1949)通过研究说服为战争做出了贡献。为了鼓舞士气，霍夫兰等人系统地研究了训练影片和历史记录怎样影响新兵对战争的态

本书由“ePUBw.COM”整理，ePUBw.COM 提供最新最全的优质电子书下载！！！

第7章 说服

“轻信和盲从，无论是对旧的教条还是新的宣传，仍然是支配人类心灵的弱点。”

—夏洛特?珀金斯?吉尔曼，

《人类的工作》，1904

“请记住，改变自己的想法并且跟随它走向正确的方向，这依然意味着你是一个自由

奥利里亚斯，《沉思录》

现实生活中的说服：邪教是如何进行精神灌输的

ˆ QOO到1945年间担任德国“大众启蒙”和宣传部长的戈培尔深刻地意识到了丄” j j说服（persuasion)的力量。他曾经承诺，只要让他控制出版物、广播节目、电影和艺术，他就能够说服德国人接受纳粹思想。另一个纳粹分子施特赖歇尔出版了一份名为《先锋》的反犹太周报，发行量达到50万份；这份报纸是他的密友希特勒惟一一份从头到尾阅读的报纸。施特莱歇尔同时也出版反犹太的儿童读物，并且和戈培尔一起在那些宣传纳粹思想的大众集会上发表演讲。

那么，戈培尔、施特赖歇尔和其他一些纳粹鼓吹分子的收效如何呢？是否正像阿莱斯在纽伦堡审判施特赖歇尔时所断言的那样，“给成千上万人的大脑注人了毒药”呢(Bytwerk，1976)?虽然大部分德国人并没有被说服而疯狂地仇恨犹太人，但的确有很多人被说服了。其中一部分人赞成反犹太措施，其余大部分人的态度要么变得犹豫不决，要么被迫参与了这场浩大的种族屠杀，或者，至少默认了它的发生。如果不是有数

百万的同谋，这场大屠杀或许根本就不会发生（Goldhagen, 1996)。

最近，就对伊拉克发动战争这一主题而做的一项名为“美国人与西欧人的分歧”的调查研究（2003)恰好证实了说服的这种巨大力量。举例来说，战争即将开始时的调查显示，在欧洲人（以及加拿大人）中，反对战争和支持战争的人数之比是2:1,而美国人中支持与反对战争的比例与之相同（Burkholder，2003； Moore, 2003； Pew, 2003)。

战争爆发以后，美国人中支持与反对战争的人数之比超过了 3:1 (Newport & others，2003)。除了以色列人以外，参与调查的所有其他国家的人都反对这场战争。

且不说发动这场战争是否明智——这个论题我们可以留给历史来判断——美国人与他们在其他国家的“远房兄弟”间的巨大分歧证实说服正在发挥作用。是什么说服了美 180第二编社会影响“演说是强有力的，话语永远不会褪色。它们以声音开始而以行动结束。"

-Rabbi Abraham Heschel, 1961

人支持这场战争呢？同时，又是什么说服了其他地方的人反对它呢？（告诉我你住在哪里，我就可以猜出你认为美国扮演的是一个保护者还是一个掠夺者的角色。）一个可能的原因是人们倾向于与他们所在的团体保持一致并且表达自己团体所持有的态度（见第9章，偏见）。

例如，国民对死刑的态度取决于这个国家的时策。美国是一个允许对凶杀犯判处死刑的国家，有3/4的美国人支持死刑（Jones, 2003)。而其他大多数国家没有死刑，因此其大部分国民对死刑持反对态度（加拿大、西欧、澳大利亚、新西兰和南美大多数国家的读者一定会点头同意这样的说法）。

除了对“我的国家”的行为做出合理化解释的可能性之外，那些有说服力的信息同样会塑造某种态度；这些信息让一半的美国人相信萨达姆和9*11事件有直接关系，并且让4/5的人相信在伊拉克会发现大规模的杀伤性武器(Duffy，2003 ； Gallup，2003 ； Newport & others，2003)。

社会学家亨特（Hunter，2002)认为文化塑造是自上而下发生作用的，文化的中坚分子控制着信息和观念的传播。

因此，美国人和其他地方的人们看到的和听到的是不同的战争（Cava，2003； Friedman, 2003； Goldsmith, 2003；Krugman, 2003； Tomorrow, 2003)。根据你的居住地，你可能会认为：

? “美国解放伊拉克”或者“美国入侵伊拉克”。

? “争取伊拉克自由的军事行动”或者“伊拉克战争”。

?伊拉克“杀人小分队”或者伊拉克“游击队”。

? “美军与伊拉克人在紧张僵持中爆发流血冲突”（《洛杉矶时报》中模糊而带有被动色彩的标题）或者“美军向伊拉克人开火；13人死亡”（在报道同一事件时，加拿大的CBC使用主动语气的标题）。

?被俘和死亡的伊拉克人的场景或者被俘和死亡的美国人的场景。

?对“正常示威游行者”的简短报道（福克斯新闻）或者对大规模反战游行的特写。

对于美国人来说，其他国家的媒体带有普遍的反美偏见，并且无视萨达姆的威胁。但是对于其他国家的人来说，那些美国“职业”战地记者似乎将宣扬这场战争视为自己爱国的责任。那么他们是不是真的像德国

媒体界所质说服无处不在。当我们认可它的时候，我们就称之为"教育"疑的那样正在经历“一体化”——用来描述纳粹将德国媒体统一化的一个贬义词——的过程呢（Goldsmith，2003)?

如果不考虑偏见的来源和哪种观点更正确的话，似乎有一点是很清楚的：由于人们的居住地不同，所以他们所接受的（讨论的并且相信的）信息在一定程度上是不同的。这说明的确是说服在发挥作用。

说服的力量同样被用来促进人们以更健康的方式来生活。疾病控制中心的报告显示，美国人的吸烟率为23%,仅仅是40年前的一半稍多一点，这部分得益于宣传健康运动的兴起。加拿大的统计报告显示，在加拿大也有同样的下降趋势。同时，美国大学新生的戒酒率有所上升——从 1981 年的 25% 到 2002 年的 53%（Sax & others,2002)。在近十年中，通过进行健康和安全意识教育，成年人中戒烟和戒酒者前所未有的多了起来。

从以上这些例子来看，说服有利有弊。说服本身并没有好坏之分，而是信息背后的目的及其所包含的内容决定了我们对好和坏的判断。我们称不好的说服为“灌输”，而好的说服则为“教育”。与灌输相比，教育以事实为基础，并且较少使用强制性手段。通俗一点来说，也就是我们把自己信仰的东西称为“教育”，而不信仰的东西称为“灌输” （Lumsden & others，1980)0我们的观点总是有一定来源的。因此，无论是教育还是灌输，说服都是不可避免的。实际上，说服在政治、市“狂热者是指那些无法改变自己的想法，同时也无法改变客观事物的人

O

温斯顿?丘吉尔.1954

理解了吗?

相信它吗?

记住它r吗?

■行动

没有行动

场营销、求爱、子女教育、谈判、传教和庭审判决中无处不在。因此，社会心理学家试图探讨是什么导致了有效和持久的态度改变。哪些因素会影响说服？同时，作为说服者，我们怎样才能最有效地“教育”别人？

想像你是某个市场部或者广告部的经理；或者是一个传教士，想在你的教区传播更多爱和仁慈的教义；或者你希望促进节能运动，鼓励母乳喂养，或者帮助某个政治候选人做宣传。为了使你自己和你所传达的信息更具有说服力，你会做什么？反过来，如果你不想被这些诱惑所操纵，你又会采取什么策略呢？

为了回答这些问题，社会心理学家通常采用地理学家研究地质侵蚀的方法来研究说服：运用简化和控制良好的实验来观察各种因素所起的作用。当其影响作用比较小而又不触及到我们价值观的时候，说服效果最好（Johnson & Eagly, 1989； Petty & Krosnick，1995)。只要有足够的时间，他们就可以让我们明白这些因素是怎样产生很大的影响作用的。

说服的途径有哪些

产生影响力的两条途径是什么？每条途径涉及到哪种类型的认知加工过程，它们会起到什么作用？

二战期间担任美国战争部首席心理学家的耶鲁大学教授霍夫兰及其同事们（Hovland & others，1949)通过研究说服为战争做出了贡献。为了鼓舞士气，霍夫兰等人系统地研究了训练影片和历史记录怎样影响新兵对战争的态度。战争结束以后，他们回到耶鲁大学继续研究那些能够令信息更加具有说服力的因素。他们改变与沟通者、信息内容、传播渠道和听众有关的各种因素。

如图7一l所示，要引发行为，说服必须清除几个障碍。任何有利于人们清除这些障碍的因素都会增强说服的可能性。例如，如果一个非常有吸引力的信息源引起了你的注意，那么这个信息就会更有可能说服你。耶鲁大学这个研究小组对说服的研究方法有利于我们了解说服在什么时候更容易发生。

俄亥俄大学的研究者在20世纪60、70以及80年代提出，在对说服信息做出反应时，人们的想法也会起一定作用。如果某个信息清晰易懂，但同时充斥着令人难以信服的论据，那么你会轻易地反驳这个信息，而不会被它说服。相反，如果某个信息提供了令人信服的论据。那么你会更加赞同它并且很可能被说服。这种“认知反应”理论有利于我们理解为什么说服在某些情境中更容易发生。

中心途径

佩蒂和卡乔波(Petty&Cacioppo．1986；Petty&Wegener，1999)以及伊格列和柴肯(Eagly＆Chaiken．1993，1998)在此基础上做了进一步的研究。他们认为说服可能通过以下两种途径中的一种发生作用。当人们在某种动机的引导下，并且有能力全面系统地对某个问题进行思考的

时候，他们更多地使用说服的中，c、途径(central route to persuasion)，也就是关注论据。如果论据有力且令人信服，那么人们就很可能被说服。如果信息包含无力图7—1

为了引发行为，一个具有说服力的信息必须清除几个障碍。关键并不在于记住信息本身，而在于记住自己做反应时的想法。

资料来源：Adapted from W．J．McGuire．“An Information—Processing Model of Advertising Effectiveness．”Behav／ora／and Management Sci．e，|ces蹦Marketing．edited by H．L Davis and A．J．Silk，1978．Copyright⑥1978．Reprinted by permission of John Wiley＆Sons。Inc．782 第二编社会影响

“任何有效的宣传都必须限制在很少的几个点上，并且不断重复这些标语直到每一个公众成员都理解为止，”

——阿道夫·希特勒，《我的奋斗》的论据，思维缜密的人会很快注意到这一点并且进行反驳。

外周途径

但有时论据的有力与否并不重要。有时候我们完全不可能在某种动机的引导下去仔细地思考。如果我们忙于其他的事情而没有专注于信息。那我们就不会花太多的时间去仔细推敲信息所包含的内容。此时我们会使用说服的外周途径(peripheml mute to persuasion)，也就是关注那些可能令人不假思索就接受的外部线索，而不考虑论据是否令人信服。当人们转移了注意力或者没有足够的动机去思舭乎▲黼且

囊湳◆笺隰动机

考的时候．熟悉易懂的表达比新异的表达更具有说服力。

比如说．对于一个外行人或者注意力不集中的人来说，“不要把你所有的鸡蛋都放在同一个篮子里”要比“不要在一次冒险行为中压上你所有的赌注”更有影响力(Howard，1997)。

聪明的广告商会努力调整广告使其更加符合消费者的思维。对于诸如公告牌和电视购物这些消费者很少去关注的媒体来说，视觉形象就成了具有代表性的外周线索。我们对于食品、饮料、烟草和衣服这一类商品的看法往往是基于感觉而不是基于逻辑。这些产品的广告通常也都使用外周线索。烟草广告总是将产品与那些漂亮且令人愉悦的形象联系在一起，而不是提供一些支持吸烟的论据。软饮料广告也是如此，例如宣传“可乐的乐趣”或者将快乐、年轻、充满活力的北极熊的形象与实物相联系。另一方面，对于计算机广告，感兴趣的理性消费者会花一定的时间对此进行评价，因此计算机生产商很少用好莱坞明星或者体育明星来做广告；相反，他们向消费者提供产品具有“莱斯利的经济计划是有道理

我会投票给她!”

加工过程 说服

x‘

ml≯《

蕊高努力水平， rii令人信服的论点蘗二详细分析， 瓣引发持久的

鬻赞同或反对论点鬻赞同态度

j羧 ：。臻

帮醚饕藏‘

反应

图7—2说服的中心途径和外周途径计算机广告商通常使用中心途径法，因为他们认为这些广告的观众需要系统地比较各种产品之间性能和价格的差异。而软饮料的广告商则使用外周途径，他们仅仅是将自己的产品与魅力、愉快以及好心情相联系。中心途径加工过程更可能产生态度的持久改变。

旮，

蛰一

，，j■●\ .

何判断一个演讲者的立场，究竟是出于个人的偏见和自私的动机还是出于客观事实?伍德和伊格利(1981)发现，当一个演讲者站在一个出人意料的立场上时，我们更倾向于将他们的论点归因于客观事实，并且认为它们是具有说服力的。一个吝啬鬼式的人物提出要为一起人身伤害事件提供慷慨的补偿会具有最强的说服力。一个和蔼慷慨的人提出吝啬的补偿时也会产生相同的影响效果(Wachtler＆Counselman，1981)。

南加州大学的米勒及其同事(Miller&others，1976)发现，当一个人的说话速度比较快的时候，他的可信度和可靠性度都会升高。当人们听一段有关“喝咖啡有害”的录音时，他们会认为一个速度较快的说话者(大约每分钟190个字)比一个速度较慢的说话者(大约每分钟110字)要更客观、更聪明，也更有见地。研究者同时发现越是说话快的演说者越有说服力。约翰·肯尼迪是非常出色的公众演说家，他有时忽然蹦出的几句话的语速可达每分钟300个单词。

对于美国人来说(尽管对韩国人不是这样)，较快的语速代表着力量和能力(】Peng＆others，1993)。较快的语速虽然无法留给听众足够的时间来进行有利的推敲．但同时也杜绝了一些不利思维的产生(Smith＆Shaffer。

1991)。如果一个广告商以“每小时70英里”的语速对你进行游说的话，你是很难用相同的速度来反驳他的。

很明显，一些电视广告使传达者的形象表现得既具有专家性又有可信赖性。药品公司在推销他们的止疼药时会使用身着实验室白大褂的人物形象，他们很自信地宣称大部分医生都推荐其中的某种重要成分(当然。这种成分是阿司匹林)。有了这样的外周线索之后，不对论据进行仔细分析的人就会简单地推断这种产品的价值。其他的广告第7章说服7砧

看上去并没有使用可信度原则。泰格·伍兹对运动服饰的专业性了解恐怕并不是耐克公司花一亿美元请他出演其广告的主要原因。

吸引力和偏好

大多数人都否认体育和娱乐明星对某些产品的认可会影响自己。他们都清楚明星们对自己所推荐的产品其实知之甚少。除此以外，我们也明白我们并不是偶然地偷听到泰格-伍兹在谈论服饰和汽车——这类广告的意图就是要说服我们。这类广告利用了有效传达者的另一个特征：吸引力。我们可能认为自己不会被他人的吸引力或者个人偏好所影响，但研究者们却发现了相反的结果。对那些我们偏好的东西，我们更有可能做出回应，那些慈善募捐、糖果销售和特百惠家用塑料制品聚会的组织者非常清楚这种现象。甚至仅仅一次短暂的谈话也足以增强我们对某个人的偏好和对其影响力的回应程度(Burger-&others。

2001)。个人偏好使我们乐于接受传达者的观点(中心途径的说服)，或者，事后当我们见到那些产品的时候．能够引发积极的联想(外周途径的说服)。正如可信度那样，这是偏好引发的说服原则在起作用(见表7—1)。

吸引力(attractiveness)可以表现在许多方面。外表吸引力就是其中一方面。当一个论点(尤其是感情方面的论点)来自于一个漂亮的人时。往往具有更大的影响力((：haiken，1979；Dion＆Stein，1978；Pallak ＆oth．ers，1983)。相似性是另外一种表现。正如我们将在第11章中强调的那样，我们倾向于相信那些与我们相似的人，我们会受这样的人影响。例如在登布罗斯基等人(1：)embroski，I．丑sater， & Ramirez，1978)的实验中，他们给一些美国黑人中学生看一个倡议正确的牙齿护理的录表7—1六个说服原则

在《影响：科学和实践》一书中，说服研究者恰尔迪尼(Cialdini，2000)提出了强调人类相互关系和影响的六大原则。

原 剿 庭 翔

权威性：人们会听从可信的专家。

偏好：人们对自己所喜欢事物的反应更加积极。

社会证明：人们利用他人的例子来证实怎样思考、感觉和行动。

互惠性：人们感觉自己应该去回报所得到过的东西。

一致性：人们倾向于遵守自己公开做出的承诺。

珍奇性：物以稀为贵。

建立你的专业知识；确定你已经解决的问题和你说服过的人。

赢得朋友并且影响他人。在相似兴趣的基础上建立联系．当众公开表扬。

利用“同辈力量”——让那些受尊敬者指引方向。

慷慨地给予你的时间和资源。善有善报，恶有恶报。

让别人把自己的想法写下来或者说出来。不要说“请在……情况下做这件事”，而要通过提问引发肯定的回答。

真诚地强调信息或者机会的惟一性。

786 第二编社会影响

像。第二天，当牙医对他们的牙齿清洁度进行评价的时候，那些听了来自黑人牙医倡议的学生牙齿要更白一些。

通常来说，人们对来自自身团体的信息的回应要更好(Knippenberg&Wilke，1992；Wilder，1990)。

相似性是不是比可信度更重要呢?有些情况是，但有些情况并非如此。布罗克(Brock，1965)发现，对于油漆店的顾客来说．亲眼看到一个刚刚买了和自己的购买计划相同数量的普通顾客与一个买了其20倍数量的专家相比．前者的陈述更容易影响他们。但在讨论牙齿卫生时，一个一流的牙科医生(不熟悉但具有专业知识的来源)要比一个学生(熟悉但不具有专业知识的来源)更具有说服力。

这种表面上的矛盾性引发了科学家们的探索。他们认为可能有一个未知的因素在起作用：当因素X存在时。

相似性更加重要：而当因素X不存在时，可信度更加重要。戈瑟尔斯和纳尔逊(Goethals&Nelson，1973)发现，这个因素X指的是某个主题侧重的是主观偏好还是客观现实。如果某种选择关系到个人价值、品位或者是生活方式，那么相似的传达者具有最强的影响力。但如果是对事实做判断，例如悉尼的降雨是否比伦敦要少这样的问题，一个不熟悉的人的确认对增强信心更有帮助。因为一个不熟悉的人，而且他也是一个专家的时候，能提供更加独立的判断。

有吸引力的表达者(如代言锐

步和彪马的威廉姆斯姐妹)会

增强说服的外周线索。我们将

产品的信息和我们对传达者的

良好感觉联系在一起。我们认

可并坚信这一点。(见彩插)

说了些什么?信息内容

不仅说话者对说服有影响作用，这个人说了些什么也同样非常重要。如果你正准备发起一个倡议，希望人们投票支持学校税收、戒烟或者捐钱救济全球正在遭受饥荒的人，那么你一定很想知道应该怎样恰当地使用说服的中心途径。对于以下问题，我们的常识似乎可以同时支持双方的论点：

·是纯粹逻辑性的还是那些能唤起情绪反应的信息更具有说服力?

·提倡哪一种观点会造成更大的态度转变，是一个与听众已有的立场

相差无几的观点．还是一个与其截然不同的观点?

·信息表达中只包含你一方的观点好，还是先接受对方的观点然后再将其驳倒比较好?

·如果双方人员同时在场，例如在一个社区会议上人们需要依次发言，那么是先发言占优势还是后发言占优势呢?

我们将逐一讨论这些问题。

理智对情感

假设你正参加一个支持救济全球饥荒难民的活动。摆出你个人观点最好的办法是引用一大堆令人印象深刻的统“事实胜于雄辩。”

——Sophocles。Phaedra，496—406 B．C “对意见最终起决定作用的是心情而不是智慧。”

——}_ferbert Spencer。Social Statics。‘1 851计数据．还是使用一种更加具有感情色彩的办法，例如讲述一个令人关注的快要饿死的孩子的故事更加有效一些?

当然．一个论点可以同时包括理智与情感。你可以把感情和逻辑结合起来。然而，哪一个更具有影响力呢?是理智还是情感?我们或许会问．谁的话更具有智慧呢?是莎士比亚笔下的莱桑德(《仲夏夜之梦》中的人物)说的：“人类的意志来源于他们的理智”?还是切斯特菲尔德的忠告： “把你自己交给感觉吧，交给你的心，交给人类的弱点．但千万不要交给理智”?

答案是：这取决于听众。受到更好的教育或者善于分析思辨的人比受教育水平不高或不善于分析思辨的人更容易接受理性的说服(＜：

acioppo＆others，1983，1996；Hovland&others，1949)。有思想和积极参与的听众会使用说服的中心途径．他们对逻辑的论点回应最为强烈。而不感兴趣的听众则会使用说服的外周途径，他们更可能受对传达者偏爱程度的影响(Chaiken，1980；Petty&others．1981)。

受影响的百分比

100

75

0

从大选前的访谈来看，多数选民在选前并非积极参与者。相对于候选人的特质和行为适当性来说，选民对他们的情感反应对选举结果具有更强的预测性(Abelson&others．1982)。态度形成的过程对此也会产生影响。如果一个人初始的态度来源于情感，那么他更容易被情感性的论点说服；如果其初始态度主要来源于理智，那么理性的论点则更加有效(Edwards，1990；Fabrigar＆Petty，1999)。新的情感信息会动摇基于情感而形成的态度。但是如果要改变一种基于信息而形成的态度．那么就需要更多的信息。

好心情效应当信息与好心情联系在一起的时候．它们会具有更强的说服力。贾尼斯及其同事们(Janis&others．1965；Dabbs&Janis，1965)发现，如果在阅读信息的时候让耶鲁大学的学生享用花生和可乐．那么他们会更容易被说服(图7—3)。类似地，．加利佐和亨德里克(t．；alizio&Hendrick，1972)发现，令人愉快的吉他伴奏的民歌比无伴奏的民歌对肯特州立大学的学生来说更具有说服力。那些喜欢在有轻

音乐伴奏的豪华午餐中开展商务活动的人一定会对这样的结果感到满意。[一一项对168个电视广告的说服力的研究表明(Agres，1987)，最有效的广告既包括理性内容(使用X去污剂会使白色表物更亮白)。也包括情感内容(聪明的妈妈选择吉夫牌)。]好心情通常可以增强说服力，一方面它有利于个体进行积极的思考(如果人们在某种动机的引发下进行思考)，癌症治疗

武装部队 月球之旅 立体电影

主题‘

圈7—3边吃边阅读的人比那

些没有吃东西的人更窨易被

说服

资料来源：Data from Janis。

Kaye． & Kirschner．1965．

“岛幕陪审团被隔离在一间舒服点儿的酒店里，这种事大概就不会衰生了。”

好心情有利于形成积极的态度。

另一方面是因为它与信息相互联系(J：．etty&others，1993)。像第3章所提到的那样，当人们有一个好心情的时候。他们会透过“玫瑰色的眼镜”来看待这个世界。他们会更快做出决定，而且做决定时也更冲动，更多地依赖外周线索(Bodenhausen，1993；Schwarz&others，

1991)。心情不好的人在做出反应之前会更多地反复考虑，所以他们很难被无力的论据动摇。所以，如果你的论证不够有力的话，你最好先设法使你的听众有一个好心情，然后他们才可能不假思索就对你的信息产生好感。

唤起恐惧焱．应信息也可以通过引发消极的情绪起作用。

当我们试图说服人们减少吸烟量、更勤快地刷牙、打破伤风针或者小心驾驶的时候，那种能唤起恐惧情绪的信息是有效的(Mullet。&Johnson，1990)。给吸烟者展示吸烟的可怕后果会更有说服力——正是基于这一事实，加拿大政府要求烟草厂商在每一包香烟上图示吸烟的危害(New．man，2001)。但是，到底应该要唤起多高恐惧程度的情绪呢?是应该只稍微唤起一丁点恐惧心理，以免人们因为太害怕而回避这些令人痛苦的信息?还是让他们堕入黑暗的恐惧深渊?威斯康星大学的利文撒尔等人(I．eventhal&others，1970)以及亚拉巴马大学的罗杰斯等人(】Robber。

son&Rogem，1988)发现，通常情况下，人们的恐惧程度越高．其回应就越多。

-Murdecs．slo WARNING

誉Ico＝t,900…躺戳胖哪

l SuicidelI．3舢

这里列出的是加拿大的烟草警告图示，它恰恰利用了唤起恐惧的效应。(见彩插)79D第二编社会影响

其中一些方案还是值得一试的。但也有可能他觉得我太疯狂，进而

干脆什么都不做了。”

就像万达一样，社会心理学家也可以用任意一种方式进行推理。意见不同会造成不适，而这种不适又会推动人们去改变自己的观点(回忆一下第4章中提到的不协调效应)。因此较大程度的意见不同可能会导致更多的改变。

同时也存在这种情况：传达令人不舒服的信息的人可能会遭到别人的怀疑。当人们不赞同一个新闻评论员的论断时．他们会越发认为他有偏见、不客观而且不值得信赖。

如果论点在人们可接受的范围之内时，他们似乎会更具有开放性(I．ierman＆Chaiken，1992；Zanna，1993)。所以也许较严重的分歧造成的改变会更小。对于性行为较活跃的人群来说．健康教育者最好提倡更安全的性行为，但是对于性行为本来就不多的人群来说．则不妨提倡禁欲(1)eVos—Comby&Salovey，2002)。

阿伦森、特纳(Judith’ruiner·)和卡尔斯密斯(1963)由此推论，如果存在一个可信、不容忽视的信息来源，那么一个与信息接收者差异很大的立场会引发最大程度的观点改变。很明显。像爱略特这样可信度高的人去高度赞赏一首不受欢迎的诗对改变人们观点的作用要大于他模糊的积极评价。但是．如果是“阿格尼丝，一个密西西比州立师范学院的学生”对你不喜欢的诗进行评价，无论是高度赞赏还是模糊的积极评价对你都不会产生很大的影响。图7—4显示了可信度和差异之间的交互作用：差异大小的影响作用取决于信息传达者是否具有可信度。

圈7—4差异和信息传达者可信度之间的交互作用当处于一个极端立场时，只有那些高可信度的信息传达者才最有说服作用。

因此．对于万达“我是否应该站在一个极端的立场上?”这个问题的答案是：要视情况而定。在万达敬仰的父亲心目中．她是一个有声誉而且权威的信息来源吗?

如果是，那么万达应该推出一个完整的健身计划；如果不是，那么采用一个温和一点的方案则是比较明智的选择。

这个问题的答案也取决于万达的父亲在多大程度上会参与到这件事情中来。积极参与者能够接受的观点的范围较小。对他们来说．稍有差异的信息看上去激进而愚蠢，尤其是信息支持的是他们反对的观点而不是与他们已经接受的观点相吻合(f)allak＆others，1972；Petty&Caeiop．po，1979；Rhine&Severance，1970)。如果万达的父亲还没有考虑或者很关心锻炼的问题(而不是完全反对锻炼计划的话)，她可以尝试一个极端一些的立场。所以．如果你是一个可信度高的权威而且你的听众又不十分关心谈论的话题，那么不妨尝试一下，提出一个完全不同的观点吧．

单方面说服和双方面说服

说服者似乎还面临另外一个很实际的问题：怎样处理相反的观点。在这一点上，我们会再次发现常识无法给我们一个清楚的答案。承认相反的观点可能会使听众感到疑惑并且会削弱自己的观点。但是，承认相反的观点也可能使听众觉得我们毫无偏见，从而消除他们的戒心。

沃纳等人(Wemer‘&others，2002)在一个实验中显示了，一个非常简单的双面信息，其对戒心的消除能够提高铝制罐头盒的回收率。他们在犹他州立大学教学楼的垃圾桶上贴上诸如此类的标签：　“请不要将铝制罐头盒投入垃圾箱!!!!!请将其投入一楼入口处的回收箱。”最后。

当呈现一个有说服力的信息，同时承认并且回应了主要的反对观点时——“这样做可能会给你带来不便。但这的确很重要!!”——回收率达到了80%(是没有任何信息时的两倍，而且要高于呈现其他信息的条件)。

当德国人在二战中投降的时候。美国军队并不希望他们的士兵因此而放松警惕或者认为接下来与日本的战斗是很容易的。于是部队情报和教育中心的社会心理学家霍夫兰及其同事们(1949)设计了两段无线电广播，论证太平洋战争至少还将持续两年。其中一段广播是单方面的说服，并没有对相反观点做出回应，例如只是应对一方敌人而不是两方敌人的优势。而另一段广播则是双方面的说服，它提到并且回应了相反的观点。如图7—5所示，信息的效果取决于听众。对那些已经持赞成态度的人来说．单 ┏━┳━━━┓ ┃豳┃ 最初反对——- ┃

┣━╋━━━┫┃圈┃1＼———厂┃

┣━╋━━━┫┃雷┃厂—＼┃

┣━╋━━━┫┃霍┃ 最初同≤”＼┃

┣━╋━━━┫┃霾┃┃

□ □□□□□□□□□□□□□

□ □ □

┣━╋━━━┫┃溺圈┃┃

┗━┻━━━┛圈7—5最初观点和单、双方面说服的交互作用德国在二战中战败以后，对日本的实力强大这一信息持怀疑态度的美国士兵更容易被双方亩信息所说服。而对那些一开始就赞成这一信息的

士兵，单方面信息对其观点的强化作用更大。

方面的论证更有说服力；而双方面的论证则对那些持反对意见的人比较有效。

随后的一些实验也发现，如果人们对(或者将对)相反的观点有所了解的话，双面论证会更具有说服力．并且说服效果更加持久(Jones&Brehm．1970；L,umsdaine＆Janis，1953)。在模拟审讯中，如果被告在原告之前就提出不利于自己的证据的话，他就会显得更具有可信度(Williams＆others，1993)。很明显，单方面的信息会使那些比较聪明的听众想到相反的观点，并且认为该信息传达者持有偏见。因此，一个政治候选人如果面对一个对政治有所了解的团体做演讲的话，对对立观点做出一定的回应显然更加明智。因此，如果你的听众已经了解或者有机会了解对立的观点。你应该进行双方面的论证。

这种交互作用效应是说服研究的典型代表。对于乐观者而言，正面说服的效果最好(“按照这个新计划．只要在课余时间在校内勤工助学就可以减免学费”)。对于悲观者而言，负面说服的效果更好(“所有的学生都必须在课余时间进行勤工助学，以此来挣得高额学费”)(Geers＆others，2003)。我们可能希望说服的各种变量的效应比较简单(这样会使这一章学起来比较容易)。遗憾的是，大“对手试图通过不断重复自己的观点并忽略我们的观点来反驳我们，这只是一个幻想罢了。”

———Goethe。Maxims and Reflections 第7章说服 797

多数变量，就像佩蒂和韦格纳(Petty&Wegener，1998)提到的那样．“都具有复杂的效应：在一些情况下可以增强说服力，但在另一些情况下却反而会削弱说服力。”

作为学生和科学家．我们信奉“奥卡姆简化律”

(()ccam’s razor)原则，也就是说，寻找尽量简单的原则。

但是，如果人类的现实生活确实非常复杂的话。那么我们的原则也应该非常复杂。

首因对近因

请想像你自己是一名杰出政治家的顾问。而这位政治家不久将要就一项有关全球变暖的协议与另一位同样卓越的政治家进行辩论。在投票前三个星期。每个候选人都需要在晚间新闻中做一个充分准备的演讲。抽签决定你们一方可以选择是否首先发言。大家都知道你以前学过社会心理学，因此都期待着你提出建议。

你在脑海里回忆了一下自己所学的课本和笔记。第一个会是最好的一个吗?人们的预先观念控制对信息的解释。况且，某种信念一旦形成，就很难改变．因此首先表达的观点可能会不利于人们对随后的观点进行没有偏见的‘感知和解释。除此之外，人们似乎总是格外关注最早出现的事物。而从另一方面来讲，人们似乎对最近发生的事情印象最深。那么，最后一个发言效果会不会更好呢?

你最初的推理过程就体现了一种最普遍的现象，即首因效应(19rimacy effect)：最先出现的信息最具说服力。

第一印象很重要。举例来说，你能感觉出以下两种描述之间的差异吗?

·约翰聪明，勤奋，做事冲动，爱挑剔。顽固而且忌妒心很强。

·约翰忌妒心强，顽固，爱挑剔，做事冲动，勤奋而且很聪明。

当阿施(1946)将这些句子呈现给纽约的大学生时．那些按照聪明一妒忌心强顺序阅读这些形容词的人对约翰的积极评价要多于那些按照妒忌心强一聪明的顺序阅读的人。最先出现的信息似乎影响了他们对后来信息的加工．由此产生了首因效应。类似的效应也出现在一个有关猜测任务的实验中，其中每个人猜对的概率都是50%c．但是那些在前一半猜测中正确率较高的人比后一半正确率高的人看起来能力更强(Jones&others，1968；L,anger-＆Roth．1975；McAndrew，1981)。

是否像判断问题那样，首因效应也是说服过程的规律呢?米勒和坎贝尔(Miller&Campbell，1959)给西北大学的学生看一份缩简过的民事诉讼文件。他们将原告的证792第二编社会影响

词和观点放在一组，被告的证词和观点放在另一组中。学生们都要阅读这两组文件。一个星期后，当要求他们表明自己的立场时．大部分人都站在他们首先阅读的那组文件一方。那么，另外一种可能性是什么呢?我们可能都体验过这样一句谚语所描述的情形：“在有其他人站出来并反复检验之前．首先说话的人看起来总是正确的。”因此，我们对最近信息更好的记忆会不会造成近因效应(：recency effect)呢?从我们的经验中(还有某些记忆实验中)可以体会到．对当前事件的记忆总是比过往事件的记忆要更深一些。为了验证这个现象，米勒和坎贝尔给另一组学生也阅读了其中一组证词。一个星期之后，研究者又让他们阅读了另一组证词，并且要求他们立即表明自己的立场。

结果跟前一个实验正好相反：近因效应出现了。很明显，第一组证词经过了一个星期之后．在很大程度上已经从记忆中消退了。

遗忘在两种情况下会造成近因效应：　(1)当时间长到足够分离两种信息，同时(2)听众在接受第二种信息后立即表态时。如果两种信息依次

连续呈现，并且之后经过一段时间，此时就会出现首因效应(如图7—6)，尤其是在第一种信息引发了思考的情况下更是如此(}Iaugtvedt &Wegener，1994)。那么现在你会给你的政治辩论家提供什么样的建议呢?

怎么说?沟通渠道

在第4章中．我们曾经提到，行为塑造了我们的自我概念。当我们做出行动时。我们会将过去行为背后隐藏的观念放大，当我们感觉到责任感的时候尤为如此。同时，我们也会注意到，那些植根于经验的态度要持久得多．对首因效应

预测

我们行为的影响也更大。和那些被动形成的态度相比，以经验为基础的态度更自信、稳定，并且在面对攻击的时候也不会那么脆弱。

然而常识心理学总让人们相信书面文字的力量。为了让人们知道一起发生在校园里的事件，我们会贴告示；为了让司机们减速驾驶并且注意行驶的道路。我们会在广告牌上写上“小心驾驶”的字样；为了劝阻学生们不要在校园里乱扔垃圾，我们则会用反对乱扔垃圾的信息填满公告牌和信箱。

人们很容易就能被说服吗?看一看以下两个出于善意的例子吧。在加利福尼亚的斯克里普斯学院．为期一周的反垃圾运动向学生们提出了“保持斯克里普斯校园的美!”、“让我们彻底清除垃圾!”等要求。每天早晨学生们的信箱里满是这些口号。贴在全校园最显眼的海报栏上。在这个活动开始的前一天。社会心理学家帕洛特兹安(PMoutzian，1979)在一个行人较多的人行道的垃圾桶旁边扔了一堆垃圾。然后他退到一旁

记录了180个过路人的行为。结果没有一个人捡起这堆垃圾。在活动的最后一天，他又重复了这个实验，观察了另外180名过路人。那么现在的行人是否会争相响应那些呼吁呢?答案是几乎没有。180人中只有2个人捡起了垃圾。

主动参与还是被动接受

口头的呼吁是否更具有说服力呢?那也并不一定。我们中那些需要在公众场合发言的人．比如教师或者说客。

常常因为沉醉于自己的言论而高估了它们的力量。当询问一个大学生他们大学生活中哪些方面的经历最有价值．或者在他们第一年的大学生活里，自己印象最深的事情时。

我不无遗憾地说，几乎没有人会回忆起我们这些老师所记黔

●………旦旦………‘●◆一

图7—6首因效应和近因效应

如果两种信息接连出现，并且听众经过一段时间后再做反应，那么首先出现的信息最有利(首因效应)。如果两种信息在时间上是分离的，而要求听众在听完第二种信息后立即判断的话，那第二种信息最有利(近因效应)。

得的那些精彩的讲课。

克劳福德(ICrawford，1974)及其同事们在研究口头语言的影响力时．对正要去十二个教堂听布道以及刚听完布道回到家中的人们进行上门访谈。其布道的内容是反对种族隔离和种族歧视。在第二次面谈中．当询问他们是否在前一次面谈之后听到或者读到过某些有关种族偏见或

歧视的信息时，只有10％的人自发地回忆起布道的内容。而剩下90％的人，当直接询问他们牧师在“上两个星期中．有没有提到过偏见和歧视”时，30％l以上的人否认听过这样的布道。最后的结果是：布道并没有改变人们对于种族问题的态度。

如果你停下来仔细想一想的话．会发现一个卓有成效的传教士必须克服很多阻碍。如图7—1所示．一个具有说服力的演说者不仅要传达能够引起听众注意的信息．还要使他的观点容易理解、具有说服力、容易记忆．并且使人心悦诚服。一个深思熟虑的呼吁必须同时考虑到说服过程中所有这些步骤。

被动接受的信息也不总是无效的。在我的药店里，有两个牌子的阿司匹林，其中一个牌子做过很多广告而另一个牌子则没有做广告。除了在口中分解的速度有细微的差第7章说服 793

别以外．任何药剂师都会告诉你两种牌子的药实质上是完全相同的。阿司匹林就是阿司匹林。你的身体并不能分辨出他们的差别。但是你的钱包却可以。做过广告的阿司匹林以没有做过广告的三倍的价钱卖给了成千上万的人。

拥有这样一种力量的媒体是不是可以帮助一个富有的政治候选人用钱赢得选举呢?在总统候选人的初选活动中，那些花钱越多的候选人赢得的选票也越多(IS,rush，1980)。媒体的宣传使一个不为人知的候选人变得家喻户晓。就像我们将在第1l章见到的那样．仅仅是暴露在不熟悉的环境刺激中。就可以引起偏好。就像“水银比铜的沸点高”这样的观点，如果在一个星期前就读到过并已做出评价的话，则人们会认为它们更加可信。阿克斯(Arkes，1991)指出这些结果很让人恐慌。就像政客们所知的那样，看上去可信的谎言能取代证据确凿的事实．重复的陈词

滥调可以掩盖复杂的现实。

仅仅是对某种陈述的简单重复就有助于增强其流利程度——这对我们的舌头来说是易如反掌——从而增强它的可信度(McGlone&7rofighbakhsh，2000)。像押韵这样的因素也会增强其流利程度，以及可信度。 “多姿多彩可以避免让人生厌”和“变化可以避免让人生厌”基本上表达广告的威力。烟草广告与特定性别青少年吸烟人数的增加有相关(Pierce＆others，‘1994，。1995)。这张照片展示了50年代电视广告的模特们正在练习“正确的”吞吐姿势。

的是同一件事．但是前者看起来更加真实。任何增强流利程度的因素(熟悉性和押韵)，都有利于增强可信度。

那么媒体对一些重大问题和广为人知的候选人是否也具有这样的影响力呢?欧洲人所看到的伊拉克战争和展示给美国人的战争是不同的．因此他们形成了不同的态度。

但是研究者们反复观察研究发现，政治宣传在最终大选时对选民的态度几乎没有什么影响(尽管事实是，在势均力敌的情况下．很小的影响力就可能彻底改变选举的结果)(Kinder&Sears．1985；McGuire：，1986)。 『大量研究表明，大多数人都同意大众传媒能够对态度产生影响——但影响的是别人而不是他们自己(I)uck&others，1995)。]既然被动接受的信息有时有效而有时无效，那么我们是不是可以预先确定欲要说服的相关话题呢?这里有一个比较简单的法则：随着观点熟悉性和重要性的增加。被动说服的影响力越来越小。在一些细小的问题上，例如购买哪个牌子的阿司匹林，媒体的力量是显而易见的；但在那些人们更熟悉并且更重要的事情上。例如在一个种族关系紧张的城市里，试图改

变人们对于种族问题的态度，就像是要搬一架钢琴上山那么困难。虽然这并非不可能，但也决不是一蹴而就的。

个人与传媒的影响

关于说服的研究表明，对于我们而言．最主要的影响不是来自于传媒，而是我们和他人之间的接触。下面以两个现场实验来证实个人影响的力量。几年前。艾德斯威尔德和道基(Eldersveld&Dodge，1954)曾经研究了密歇根州Ann　Arbor地区的政治说服。他们把那些不想为修订城市宪章投赞成票的市民们分成三组。其中一组的所见所闻仅仅限定于大众传媒的范围内。在这一组中。19％的人改变了他们的初衷，并在选举那天投了赞成票。第二组的市民们收到了4封支持修订的邮件，结果发现．45％的人投了赞成票。而对第三组的市民进行私人拜访．以面对面的方式进行劝说，结果发现。75％的人为宪章修订投了赞成票。

在另一个现场实验中，一个由法夸尔和麦科比(F盯-

quhar&Maccoby，1977；Maccoby&Alexander，1980；Maccoby，1980)率领的研究小组试图减少加利福尼亚三个小型城市中的中年人心脏病的发病率。为了考察个人和传媒影响相比哪一种方式更有效，他们在项目开始前以及在随后三年中每一年年底都对其中的1 200人进行拜访和医疗检查。加利福尼亚特雷西地区的居民除了当地常规的传媒以外没有接受别的说服主张。在加利福尼亚的吉尔罗伊地区，一项为期两年的多媒体宣传活动主要采用电视、广播、报纸以及邮件等方式告诉人们冠心病的危险以及降低发病率的方法。而在加利福尼亚的沃森维尔，除了采用多媒体的方式以外，还运用另外一种方式作为补充，即对三分之二的在血压、体重以及年龄上处于高危人群的人进行私人接触。依照行为矫正的原则，研究者帮助人们设立明确的目标并对其

成果加以强化。

如图7—7所示，在一年、两年、三年以后，特雷西地区的高危人群(作为控制组的城镇)还处于和原来相差无几的危险状态。吉尔罗伊地区那些被诸多传媒信息所淹没的高危人群在一定程度上改进了健康习惯。降低了患病的风险性。而沃森维尔地区那些既受到传媒影响。同时还接受私人接触的人们．其改变最为显著。

你是否意识到在你的生活经历中个人具有的强大影响力?大多数大学生都回忆说他们从朋友以及其他同学那里所学到的东西要多于从书本和教授那里所学到的。教育研究者证实了学生们的直觉：课堂外的人际关系对大学生的身心成熟有重要的影响(Astin，1992；Wislon&others，1975)。

尽管面对面接触的影响通常比媒体的影响要大．但我们还是不能低估媒体的作用。那些能够对我们造成影响的个人，他们的想法必然有一定的来源。而这些来源往往就包括媒体。卡茨(Katz，1957)观察到，多数媒体影响都是通过沟通的两步流程(，two—step flow of communication)来起作用的，即从媒体到其意见有影响力的人、再到普通群众。假如我要评估电脑配件，我会听从儿子的意见，而改变的百分比

□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□ □

. ——————’一1”\譬重要搀臣

r、~、≮7 □

□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□、\1~ □

、\ \，亨冬翌复些垦、

├──────────────┤┃ \ \——…——┃

□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□ \、 \—/ □

├──────────────┤┃ 沃森维尔、 ~ . — ┃

├──────────────┤┃与面对面接氟’)’ — ┃

□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□O 1 2 3

研究年限

图7—7

患冠心病的风险性与基线水平(0)相比，经过一年、两年或三年健康教育后的百分比变化。

资料来源：Data from Maccoby . 1980 . O 5 0 5 0 5 O 5 O 5

¨ + — o o 以 之 4 4

交流后的态度

(过一段时间再测验)

交流后的态度

0 . 6

0 . 4

0 . 2

0

-0．2

—0．4

-o．6

(马上测验)

□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□1 不积极参与的人们对 1 □

┃一 次要的线索做出回应 i □

□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□ / | □

□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□ | □

┣━━━━━━━━━━━━━━━━━━┫┃ | — ┃

□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□ |—— / □

┣━━━━━━━━━━━━━━━━━━┫┃ / . . ·——————— 一 来源于非专家 ┃┣━━━━━━━━━━━━━━━━━━┫┃┃

┗━━━━━━━━━━━━━━━━━━┛低卷入

(过一段时间再测验)

赖的专家式的传达者。当我们信赖信息源的时候，我们会想到那些有利的观点，同时不大可能进行反驳。而对信息来源的怀疑则会使我们更可能采用中心途径。如果我们不相信销售人员，就可能会批判性地思考他们的销售腔调。

根据这一理论我们提出了许多预测性观点，其中大部分都得到了佩

蒂、卡乔波等人的证实(Axsom＆ot}lers。

1987；Harkins＆I’etty，1987；【．eippe&Elkin，1987)。

许多实验研究探索了激发人们思考的方法——使用反问句；使用多个演说者(例如让三个演说者各自叙述一个观点，而不是由一个演说者叙述三个观点)；使人们感觉自己有责任对信息进行评价和传达；使用放松的姿势而不是站姿；重复信息以及吸引人们集中注意力，等等。他们使用这些方法得出的一致结论足：激励思考可以使强有力的信息更具说服力，并且(由于反驳的影响)微弱的信息不大具有说服力。

高度卷入

(马上测验)

第7章说服797

图7—9改变态度的中心途径和外周途径中心途径：当积极参与的大学生们听到一条很有说服力的消息，即主张毕业前进行一次专业考试时，他们发现微弱的观点没有说服力。而强有力的却很让人信服(上半部分)。

资料来源：From R．E．Petty．T．J．Caciop—po and R．Goldman，“Personal Involve-

ment∞a Peterminant of Argument一：Based Persuasion，”如“IVl口f 0，Personality’and sD—cial Psychology，4l，1981，pp．847—855．“你们是不是比4年前更富有呢?”里根就是以这种激发选民思考、令人难忘的反问句攀上了胜利的顶峰。

是对它进行辩护。所以如果有人试图对你的信仰提出质疑，并说

道：“你相信那个是因为……”，你可能会想到大主教坦普尔(William‘Temple)对一个挑衅者的答复。

那人说：“那么，当然，大主教，问题是你相信自己的信仰是因为你是在那种方式下长大的。”大主教答道： “这也有可能。但是，你说你认为我之所以会有这样的信仰是因为我是在那种方式下长大的，真实原因也有可能是你也是在那种方式下长大的。”

在最近的几十年中，一些邪教组织(cults)——有些社会学家更愿意称其为“新宗教运动”——已经引起了公众注意：文鲜明(Sun Myung Moon)的统一教团，琼斯(Jim Jones)的人民圣殿教，科瑞什的(David Koresh)的大卫分支教(Branch Davidians)，以及阿普尔怀特的天堂之门。

文鲜明将基督教、反共思想以及对他自己的赞颂混在一起成为一个新的弥赛亚．在世界范围内吸引了众多追随者。文鲜明宣称：“我的愿望就是你的愿望”：许多人对此积极响应，把身家性命以及全部财产都献给了统一教团。

1978年在圭亚那，914名从旧金山追随而来的琼斯信徒，遵照他的命令，集体服下了掺有镇静剂、止痛剂以及致命氰化物的葡萄汁自杀身亡，全世界为之震惊。

1993年．高中辍学的科瑞什利用他对经文超强的记忆力以及对人们催眠的天赋．控制了一个叫做大卫分支教的教派。一段时间之后．教派成员们慢慢交出了自己的银行存款以及财产。科瑞什还说服男人们应过独身生活．而第7章说服799

37名自杀身亡者之一寻求天

堂之门。

他却和他们的妻子及女儿上床，并且使他的19名“妻子”

相信她们应当为他生儿育女。在一场枪战中，6名教派成员和4名联邦警员遇难，之后他们遭到了围攻。科瑞什告诉他的追随者说他们不久就会死去。并且和他一起直接升上天堂。联邦警员们用坦克撞击该建筑物，试图喷放催泪瓦斯，但袭击结束时，还是有86人在大火中丧生。建筑物也被摧毁。

阿普尔怀特却没有同样的性兴趣。由于和学生发生同性恋行为而两次丢掉音乐教师的工作，之后，他和另外17名与他一起死掉的天堂之门成员中的7个，通过阉割来追求一种无性的宗教虔诚((2hua．Eoan，1997；Gardner，1997)。1971年，在一所精神病院里。阿普尔怀特和护士同时也是宇航爱好者的内特尔斯相识，内特尔斯向热切而具有感召力的阿普尔怀特指出了以一种宇宙哲学的视角看待通往“下一个层次”的途径。通过满怀激情的鼓吹说教，他说服他的追随者们与家庭断绝关系、禁止性生活、停止使用药物并散尽个人钱财，并承诺用宇宙飞船拯救他们。

怎么会发生这样的事情呢?是什么让这些人如此地俯首贴耳?我们能通过责备受害者来得出有关性格特质的解释吗?我们应该把他们看做易上当的傻瓜或是哑巴怪人吗?或者说那些我们熟悉的从众、顺从、失调、说服以及团体影响的原则也可以用来解释他们的行为——把他们放在和我们相同的层面上，以这些影响因素来对他们作出解释7

“你自己一个人田家去吧，艾瑞恩。

我想加入这个人组织的教派。”

近年来成千上万的人加入了2　500个左右的宗教异端，但很少有人是一下子就下定决心的。

态度依从行为

就像在第4章里我们反复提到的那样，人们通常会内化那些自动、公开和反复做出的行为。邪教的领导者们似乎深谙此道。

顺从导致了接纳

新的皈依者们很快便会认识到成员身份并非无足轻重。他们很快就会被塑造成为组织内的活跃分子。邪教组织里的典礼仪式以及公开的游说和筹款，可以强化那些新成员对成员身份的认同感。在一些社会心理学实验中，人们逐渐相信那些他们亲眼所见的事情(Aronson&Mills，1959；Gerard&Mathewson，1966)，所以，邪教中的新成谁说?

说什／1-,?

员也会成为有责任感的拥护者。个人责任感越强，他们就越想去证实这一点。

登门槛现象

我们是怎样被诱导做出承诺的?人们很少会突然、有意识地下决定。我们通常不会立即决定说：“我要和主流宗教决裂。去寻找一种邪教”。而那些邪教的征募者也不会在大街上见着一个人就说：“嗨!我是统一教团的成员，你愿意加入我们吗?”相反，他们的征募策略恰恰利用了登门槛技巧。统一教团的征募者会请人们吃饭，并且度过一个充满温馨友情的周末，共同谈论生活的哲学。周末结束时。他们会邀请那些参

与者和他们一起唱歌、活动和讨论。然后。力劝那些有可能人会的人参加训练性的宗教静思。最后。那些活动逐渐变得越来越艰巨——恳求捐献财物以及试图改变他人。

琼斯同样也是利用了这种登门槛技巧。心理学家奥恩斯坦(()rnstein，1991)回忆道，他曾经听过琼斯说起自己引入人道的成功经历。和那些为穷人谋利益的募捐者不同。琼斯的工作人员可能只会要求路人“花五分钟帮忙封好并邮寄一些信件”。做完这些事情之后．琼斯解释说：“他们会回来索要更多的东西。你知道．一旦我选上谁．我能让他做任何事。”

一旦加入邪教后。教徒们往往会自愿捐出自己的财物。琼斯最初提出的是10％收入捐赠制。不久便涨为25％o最后，他要求成员上交他们的所有财产。工作量同样也变得越来越大、劳神费力。曾是邪教成员的斯道恩回忆了这段渐变的过程：

任何事情都不是一蹴而就的。这就是琼斯取得巨大成功的原因所在。你会慢慢地放弃一些东西同时忍受得也越来越多，但这些都是一步一步进行的。那是很奇妙的一种感觉。因为你可能偶尔会坐起来感慨到：哇喔，原来我可以放弃这么多东西!我确实忍受怎样说?

对谁说?

图7—10已知的对有说服力的交流过程产生影响的变量在现实生活中，这些变量之间可能会产生交互作用；一种因素的影响效果取决于另一种因素的水平。

当然。在逻辑、信息以及动机的帮助下，我们确实可以抵制谬误和谎言。如果是由于在信任光环的笼罩下，维修工人的制服和医生的头衔

迫使我们无条件地赞成，那么我们可以反思一下自己对权威的习惯性反应。在投入时间和钱财之前我们可以先搜寻更多的信息。我们可以对那些不明白的事情提出疑问。

加强个人承诺

第6章中我们讲过另一种抵制方法：在别人进行判断之前。先对自己的立场做出公开表态。公开站在自己信念的一边之后。你就不太容易再受到别人观点的影响(或者我们应该说不那么“开放”了?)。在模拟民事审讯中，陪审团的投票过程可能会出现公开表达的坚定立场。以至于使审判过程陷入更大的僵局(Davis＆others，1993)。

挑战信念

我们怎样可以使人们深信不移呢?基斯勒(Kiesler．1971)通过他的实验给我们提供了一种可能的方法：温和地攻击他们的立场。基斯勒发现，已经投入自己信任的人们受到攻击时会促使他们发起反击．但是在攻击强度还不能完全驳倒他们时，他们会变得更为投入和坚定。基斯勒解释说：“当你对那些笃信不移的人们发起攻击而攻击的强度又不那么强烈时．你会激发他们采取更为极端的行为来维护其先前所信奉的东西。从某种意义上来讲．他们的笃信程度会逐渐加强，因为与他们信念一致的行为的数量增加了”(p．88)。你可能会回忆起辩论赛中的情境，随着辩论双方的争论越来越激烈。同时双方的观点也越来越走向极端。

引发反驳

此外，之所以温和式的攻击能够起到抵制作用．还有另外一个原因。当有人攻击自己所持的态度之一时．我们通常会感到愤怒。并且盘算着如何进行反驳。反驳有利于人们抵制说服(Jacks&Cameron，

2003)。驳倒某人的说服，并且得知自己成功地做到了这一点．那么你会产生较高的自我肯定感(1['ormala&Petty，2002)。

就像注射疫苗以抵御疾病那样．再微弱的观点也会引发反驳，这时就有可能演变成一次更强烈的攻击。麦圭尔(McGuire，1964．)在一系列的实验中证实了这一点。麦圭尔想知道：我们是否可以运用像通过注射疫苗来使人们抵制病毒那样的方法来抵制说服的影响?是否存在类似态度第7章说服2∞

免疫(attitude inoculation)这样的东西?我们是否能够让人们在一个“无菌的意识形态环境”中成长——人们所持的观点不会受到任何质疑——然后激起他们的精神防御?

或者给他们提供较少攻击该信念的资料，这是否可以让他们具备抵御日后说服的能力?

这正是麦圭尔所做的。首先，他收集了一些具有文化真实性的说法。例如“尽可能做到在每天餐后刷牙是明智之举”等。随后。他发现当该信条遇到大量具有一定可信度的攻击时，人们较容易受其影响(例如，一个声望很高的权威人士说，刷牙次数过多可能会破坏牙龈)。但是。

假如在他们的信条被攻击之前，先让他们接受对于该信念的一个小小挑战作为“预防针”。并且让他们读或写一篇关于驳斥这种轻微攻击观点的文章。那么他们抵制更强烈攻击的能力就会有所增强。“预防针”同价值和真实性共同起作用。当要求Cardiff‘大学的学生充分想像自己的平等观念可能会受到何种的抨击后。他们会做出更加有效的反驳，并在现实生活中也能有效抵制观点的改变(Bernard＆others，2003)。

恰尔迪尼(Cialdini，2003)及其同事赞同适当的辩论是抵制说服的

绝佳途径。但是他们想知道个体在对一个带有对立观点的广告做出回应时——尤其是当对手(像大多数当职政治家那样)在经费上比你宽裕很多的时候．如何才能回忆起反驳的内容。他们建议说，答案就是进行“有毒寄生者”式的反驳，也就是将毒药(强有力的反驳)“有毒寄生者”式的广告

斯拉几乎每天都给我读从报纸上摘下来的新短语。有些故事实在是无可争议，有时候我都不知道该自己相信什么了，全都是混乱不堪。我意识到在被绑架以前自己的生活太闭塞了；我对于外国事务、政治和经济几乎毫无兴趣。

——Patricia Campbell Hearst，Every Secret‘thing。1 982ZD4 第二编社会影响

与寄生者(在看到对立观点的广告时能够在脑中呈现用来是取观点的线索)结合起来。他们的研究发现，如果被试葬先看到了附在一个熟悉的政治广告上的反驳信息，那么也们很难被这个广告说服。因此再次观看这一广告同样会上人们想起那些尖锐的反驳信息。举例来说，反对吸烟的。告有效地做到了这一点，它们对“万宝路男人”广告进亍了二次创新，同样是在条件恶劣的野外场景中，但是其扣的牛仔却衰老不堪，并且不停地咳嗽。

现实生活中的应用：免疫计划

态度免疫真的能够帮助人们抵制令人讨厌的说服吗?

茸关预防吸烟和消费者教育的应用研究给我们提供了令人辰奋的答案。

吏孩子们抵制来自同伴吸烟的压力我们会将实验室研究的成果如何在实际中加以应用做岛清楚详尽的阐述，麦卡利斯特(：Mc．Mister·，

1980)率领均研究小组给中学七年级的学生针对同伴的吸烟压力“注}寸疫苗”。他们教育那些七年级学生们对吸烟广告做出这羊的反应：例如对于暗示解放女性抽烟的广告，教导说：‘假如她无法摆脱香烟，就不能算真正地获得了解放。”学圭们还进行角色扮演游戏．如果不抽烟就会被叫作“小岛”；他们会这样回答：“假如抽烟只是为了给你留下什么印象的话，我倒宁愿自己真的是一只小鸡”。对七年级阳八年级的学生一直持续进行若干次这样的活动．那些打过疫苗的学生们开始抽烟的比率只有另外一所中学睁半．而两所学校学生家长的吸烟率是差不多的(如图11)。

其他一些研究小组也证实了这种预防程序——当彝时需要其他生活技能的训练作为补充——能够减少青4吸烟(Botvin&others，1995；Evans＆others，1984；l &others。1985)。最近大多数研究都强调抵制社会压歹策略。其中的一个研究是给六到八年级的学生们放映j1吸烟的电影。或者提供有关吸烟的信息．同时还有学爿自己总结出的抵制吸烟的角色扮演活动(I_lirschmm I。eventhal，1989)。一年半之后，曾经看过反吸烟电晨学生中有3l%的人开始抽烟。而参与角色扮演的学生只有19%的人开始抽烟。

反对吸烟以及毒品教育计划也采用了其他的说尉理。他们使用有吸引力的同龄人进行交流．唤起学生f|’身的认识过程(“有些事是需要你思考一番的”)，要习生作出公开承诺(做出一个有关抽烟的理性的决策．多连同自己的推理过程，在全班同学面前公布)。这些五吸烟的项目中，有些只需要2—6个小时的上课时间。t 使用准备好的印刷材料或是录像资料即可。如今．任fi 望通过社会心理学的方法来防止吸烟的学校或教师都1i 做到这一点，简单易行，成本较低，并且有望减少青爿未来的吸烟率和降低有关的健康费用。

使孩子们对广告产生免疫力

瑞典、意大利、希腊、比利时、丹麦和爱尔兰都严在从事这项免疫工作时．我承认自己感觉像一名清洁工，因为我在研究如何帮助人们免受操纵。当我们的研究发表公布之后．一位广告经理打来电话说： “非常有趣，教授。很高兴能够看到这样的研究。”我比较公正地回答道：“非常感谢您．经理先生。但实际上我是站在另一面的。你试图说服人们．我则努力让他们更具抵制性。” “哦，不要看轻你自己，教授先生，”他说，“我们可以利用你的成果来降低我们竞争者广告的作用。”

的确，这已经成为广告商们提及其他品牌并眨斥其名声的标准策略。

威廉·麦圭尔

(William McGuire)

耶鲁大学

图7一”

“注射过疫苗”的中学里，吸烟学生的百分比远远低于采用一般吸烟教育方法的匹配控制组学校。

资料来源：Data from Mc．Atister&others，1980；T'etch＆others，1981．

限制以儿童为对象所做的广告．而且欧洲其他一些国家一直都在讨论是否要采取相同的措施(MeGuire，2002)。莱文(】Robert Levine)曾在《说服的力量：我们是如何被买入并卖出的》一书中指出，一个普通的美国儿童每年要看1万多条商业广告。 “20年前”。他说． “孩子们喝的牛奶是汽水的两倍。正是拜广告所赐，这个比例现在颠倒过来了”

(2003，p．16)。1981年一份来自Philip　Morris(烟草商每年花费112亿美元做广告，Philip　Morris是其中的巨头)研究人员的报告显示．吸烟者通常在青少年时期就形成了所谓的“最初品牌选择”　(Fq'C，2003)。“如今的年轻人很可能就是未来稳定的消费者，绝大多数的吸烟者都是)A-I-E岁时开始的”(【,iehblau，2003)。

作为回应．研究者一直在探讨如何使孩子们对电视里的商业广告产生免疫力。有研究表明，小孩子，尤其是8岁以下的孩子，(1)不能很好地区分电视节目和商业广告，并且难以知晓其说服目的；　(2)不加区分地相信电视广告的内容；(3)恳求或逼迫父母购买做广告的产品(Adler＆others，1980；Feshbaeh，1980；Palmer＆Dorr，1980)。这些研究部分促发了对预防的研究。孩子们看起来是广告商们的最爱：轻信、易受影响，这使销售变得简单容易。

有了以上这些数据，民众组织对这些商品的广告商们提出了批评(Moody，1980)：　“如果一个精明世故的广告商，花几百万美元把不健康的产品卖给单纯、轻信的孩第7章说服2帖

子们，那么这只能被称为剥削。”在《母亲对广告商的宣言》　(母性计划，2001)中，美国妇女的广泛联合就是一种愤怒的回应：

对我们而言，孩子是无价之宝。对你们来说。孩子仅仅是顾客，而童年是一块极富开采价值的市场份额……那些训练有素并且富有创造力的专家对孩子进行研究、分析、说服以及操纵后发现。满足和创造消费者的需求与欲望之间的界限变得越来越模糊了……那些令人心动的信息．诸如“你今天该休息一下了”、“尝试你自己的方式”、　“跟着你的感觉走”、　“放手去做吧”、　“没有任何限制”和“抓住你的愿望了吗?”这些话语证实了广告和营销传递出这样一种主要信息：即生活就是自私自利、

及时享乐和物质至上。

“当孩子们成为广告商的目标时，我们只能遵从‘从摇篮到坟墓’的规则，……我们认为这是他们趁孩子年幼想控制他们并影响其一生。”

——Wayne Chilicki。General Mills (quoted by Motherhood Projoct，2001)另执一词的是那些从广告获利的人。他们宣称广告可以帮家长们教会孩子消费技巧，而且，更重要的是，还可以为儿童电视节目提供资金。在美国，受学术界的研究结果和政治压力双方面的推动，联邦贸易委员会对于是否应该对不健康食品的电视广告以及限制级电影制定新的限制这一问题上保持中立。

同时，研究者们想知道孩子们是不是能够被教会抵制欺骗性的广告。在其中的一项研究中，由费什巴赫(：Feshbaeh　　1980；Cohen，1980)率领的研究小组给洛杉矶地区的小学生们上了三堂持续半小时的广告分析课。

孩子们通过观看广告并加以讨论来增强对其的免疫力。

例如，在看完一段玩具广告后，他们会立即得到那个玩具，研究者要求他们尝试像广告中所呈现的那样玩这个玩具。这样的经历能够帮助孩子们建立对广告更现实的理解。

消费者利益维护者担心，仅仅预防可能还不够充分。

净化空气比戴防毒面具要好得多。广告商向孩子们兜售产品并把它们放在商店较低的货架上。这样孩子们就可以看见这些商品，拿在手里面，向父母软缠硬磨，直到2D6 第二编社会影响

把父母弄得筋疲力尽之后向孩子妥协。因此，“母亲应对广告商”组

织强烈要求杜绝在学校里做广告j不针对8岁以下儿童做广告，不在电影和电视节目中播放针对儿童和青少年的商品，以及任何广告都不得引导儿童和青少年养成自私自利和只重视及时享乐的恶习(母性计划。

2001)。

态度免疫的意义

要对洗脑产生抵制．最好的方法并不是对当前信念进行更大强度的教化灌输。如果父母们担心自己的孩子可能会成为邪教分子．那么他们最好能够给孩子们讲解各种邪教，并帮助孩子抵制那些诱人的请求。

同样．宗教教育者应该对在教堂和学校里建立“无菌意识形态环境”保持警惕。如果某种攻击受到反驳的话，它很可能会更坚定，而不是动摇人们的立场：当这些威胁性资讯可以在其他有类似想法的个体身上得到验证时更是如此。邪教是这样运用这条原则的：提前警告其成员．他们的家人和朋友会攻击邪教的思想和理念。当预期的挑战出现时，成员已经做好了反驳的充分准备。

另一层意义是针对说服者提出的：应该本着宁缺勿滥的原则。效果不佳的说服还不如没有。你知道是为什么吗?那些拒绝请求的个体会对以后更进一步的请求产生免疫力。让我们来看看达利和库珀(Dadey&C00per，1972)所做的实验，他们要求学生们写一篇有关赞成严格限制着装的文章。由于这和学生们自己的立场相违背，并孩子们是广告商的最爱。因

此。研究者们探讨了让孩子们

对他们每年所看的2万多条广

告(很多广告都是他们黏在电

视机前看到的)产生免疫的各

种方法。

且文章会被发表出来，所以所有的人都断然拒绝，即使有报酬也不干。拒绝报酬之后，学生们对自己反对限制着装的观点更加坚定，而且更加极端。在对限制着装做出公然抵制的决定后，学生们的反对态度变得更加强烈。那些曾经拒绝过戒烟劝说的人很可能对以后的任何劝说都有了免疫力。效果不佳的劝说，不但达不到目的。反而会引起听者的防御心理，使得他们对于随后的劝说变得更加“铁石心肠”，不为所动。

人们应该如何抵制被说服呢?预先公布自己的立场(这可能是受到别人对自己立场轻微的攻击而引发出来的)，会导致个体抵制随后的劝说。温和的攻击还可以起到免疫的作用．使个体对可能到来的更强烈的攻击做好反驳的准备。结论看似矛盾：加强现有态度的方法之一竟然是对其发出挑战：当然，这种挑战的强度必须适中。不至于颠覆其已有的观点。

个人后记：开明但不要天真

作为说服的接受者，我们人类的任务就是在天真轻信和愤世嫉俗之间求生存。有人认为。容易被说服是人类的一个弱点。我们主张“站在自己的立场上思考”。但是，

本书由“ePUBw.COM”整理，ePUBw.COM 提供最新最全的优质电子书下载！！！

第8章 群体影响

“毫无疑问，一小群有思想、　竹娜即将跑完每日长跑的全程时，已经累得不行了。尽管她脑子里想着要坚持跑完，有责任感的公民能够改变整　=J　U可身体却向她央求说还是步行回家吧。最后，她选择了折衷的办法，用极慢的速个世界。”　度跑回了家。第二天，除了有两个朋友和她一起跑以外，情况还是和前一天一模一样。

——人类学家玛格丽特·米德　但是托娜却比上一次少花了2分钟就跑完了全程。她觉得很奇怪：“我能跑得更快就是因为和她们一起跑吗?和别人一起我总是能跑得更快吗?”

我们几乎无时无刻不生活在群体中。我们的社会不仅仅由64亿个体组成，它同时包括了200多个国家和地区、400万个地方性社区、2　000万个经济组织，以及几亿个其他正式或非正式的群体——比如，约会中的恋人、家庭、教堂、正在交谈的同室好友等等。那么，这些群体是如何影响个体的呢?

群体互动常常会产生戏剧性的效果。有学识的大学生和其他博学多才的人在一起．会促进彼此的才智。不良少年和不良少年在一起，彼此的反社会倾向也会愈演愈烈。不过，群体是以什么方式来影响群体内成员的态度呢?又怎样影响群体做出明智或是愚蠢的决策呢?

个体也会影响他们所在的群体。1957年一部经典影片《12个愤怒的男人》中以这样的情节展开：审理谋杀案的12名警觉的陪审员列队走进陪审室。那天天气很热．陪审员们疲惫不堪，急于对一个少年以刺杀其父亲为名做出有罪判决。在他们就快达成一致意见时，其中却有一个人独立特行，拒绝投票。接下来，随着讨论的继续进行，陪审27D　第二编

社会助长作用：当与很多人一起骑车的时候，你会不会骑得更快?

Pessin，1933；Pessin&}lusband，1933)。

如果说他人在场有时有助于提高个体的作业成绩．有时却会妨碍作业成绩，那这种说法比起典型的英格兰天气预报来也好不到哪儿去——那儿的天气预报会说今天可能是晴天，然后接着又说也可能会下雨。到1940年为止，这个领域的研究几乎停滞不前．并且一直沉寂了25年．直到受某一个新观点的启发才又复兴起来。

社会心理学家扎伊翁茨(】,墨obert zaj011(3)想把这些看似互相矛盾的发现融合到一起。正如科学界中常有的创造●◆1-.........◆1

性瞬间一样．扎伊翁茨(1965)用一个领域的研究点亮了另一个领域的研究。这一次是受到了实验心理学中一个成熟定律的启示：唤起能够增强任何优势反应的倾向。唤起会提高简单任务的作业成绩．而在这些简单任务中“优势”反应往往是正确的。人们在唤起状态下，完成简单的字谜任务——辨别出打乱了字母顺序的单词．比如“akec”。是最快的。而在复杂任务中。正确答案往往不是优势反应．所以，唤起增强的是错误反应。因此，在更难一些的字谜任务中，焦虑被试的成绩表现会更差。

“仅仅是社会接触就可以引发......一种动物精神的增强，这种精神能够提高每一个工人的工作效率。”

——卡尔·马克思，《资本论：}，1867这个规律能够解开社会助长作用之谜吗?假设人们会因他人在场而被唤起或激活似乎很有道理，而且现在也有许多证据证实这一假设是正确的(Mullen&others．1997)。

(我们都能回想出面临一群听众时自己的紧张或者兴奋感。)如果社会唤起能促进优势反应．那么它应该会提高简单任务的作业成绩。并且会降低困难任务的作业成绩。至此，我们可以对以前令人迷惑不解的结果做出比较圆满的解释。在渔用卷轴上绕线，做简单乘法题．或者吃东西都是一些简单任务。这些任务的正确反应都是人们掌握得非常好的反应或很自然的优势反应。毫无疑问，他人在场会提高这些任务的作业成绩。而学习新材料。走迷宫游戏．或者解复杂的数学题都是一些较难的任务．这些任务的正确反应很难一下子就做出来。在这种情况下，他人在场就会增加个体错误反应的次数。可见．同一个规律：唤起能促进优势反应，在两种情况下都有效了(见图8—1)。突然之间。先前看起来互相矛盾的结果也不再矛盾了。

扎伊翁茨的解决方案是如此的简单而出色．这令其他社会心理学家们想到了赫胥黎第一次读达尔文的《物种起•



图8—1社会唤起效应

扎伊翁茨提出的他人在场可以增强个体的优势反应(正确反应仅仅出自简单或掌握得非常好的任务中)的观点可以很好地解释这种看似矛盾的研究结果。

瘀II



“发现就是看见大家都看见的东西并思考没有人思考过的东西。”

———Albert VOrl Szent—Gyorgyi。

。The Scientist Speculates。‘1 962源》后的想法：“怎么以前从来就没这样想过呢，我是多么地愚蠢啊!”当扎伊翁茨指出来之后，这个道理就似乎显而易见了。然而，也有可能是因为戴着事后聪明的有色眼镜，所以那些破碎的结果看起来融合得如此完美。扎伊翁茨的这个解决方案能经受住实验的直接检验吗?在对25　000个志愿者被试进行了差不多300个研究之后，证实这个解决方案仍旧有效(Bond&Titus，1983；Guerin，1993，1999)。

随后的实验也以不同的方式验证了这个规律：无论优势反应是正确反应还是错误反应．社会唤起都会促进这种优势反应。亨特和希勒里(}]unt＆Hillery，1973)发现：他人在场时，学生们学习走简单迷宫所需的时间会变少．而学习走复杂迷宫所需的时间会增加(和蟑螂是一样的!)。迈克尔等人(Michael＆others，1982)发现：在一个学生社团里面，优秀的撞球选手(在隐蔽观察条件下击中71%的选手)在有四位观察者来观看他们表现的情况下，他们的成绩会更好(80%的击中率)。而差劲的选手(先前平均击中率为36%)在被密切观察的条件下表现更差(25%的击中率)。

由于运动员们所表现的都是熟练掌握的技能．这就有助于解释为什么观众的支持性反应常常能够激励他们表现出最佳状态。在对加拿大、美国、英国举行的总计8万项大学体育赛事或专业体育赛事的研究显示：主场队会赢60%的比赛(棒球和橄榄球会少一些．篮球和足球会多一表8—1 大型团体体育比赛中的主场优势运动项目 研究场次 主场获胜的百分比棒球

橄榄球

冰球

篮球

足球

135 665

2 592

4 322

13 596

37 202

54．3

57．3

61．1

64-4

69．0

资料来源：Data from Courneya&Carton(1992)．Baseball data from Schlenker＆others(1995)．第8章群体影响27 7

些——见表8一1)。这种主场优势有可能是来自于运动员对主场环境的熟悉，较少的旅途劳顿，源于对领土控制的优越感．或者是源于观众狂热的喝采而激起的更高的团队认同感(ZiHmann&Paulus，1993)。

拥挤现象：众多他人在场

综上所述．人们的确对他人在场有所反应。但是。观察者的在场真

的会激发人们的唤起状态吗?当面临压力的时候，身边拥有一个伙伴可能是令人安慰的。可是，他人在场时，人们的出汗量会增加，呼吸加快，肌肉收缩次数增加，血压升高并且心跳加速(I-：een＆Gange，1983；Moore＆Baron，1983)。在完成有挑战性任务时，甚至一群支持性观众的在场可能会引发个体做出比平常更差的表现(Butler&Baumeister·，1998)。你在第一次钢琴独奏会上的表现不会因为父母的到场而有所提高。

他人的影响效应会随人数的增加而递增(Jackson&Latan6，1981；Knowles，1983)。有时候庞大的观众群体所激起的唤起状态和有意注意甚至会干扰熟练掌握的、自动化的行为，例如讲话。在极大的压力情境下，我们很容易哽住。当口吃者面对一大群听众时．会比只对一两个人讲话时口吃得更加厉害(Mullen，1986)。大学生篮球运动员在球场座无虚席的情况下会处于高度唤起状态．这时，他们无防守投篮的准确率会稍差于球场几乎无人的情况(Sokoll＆Mynatt，1984．)。

“处在人群之中”对个体的积极或消极反应都会有增强作用。当人们在一起坐得很近时．友善的人会更受人欢迎。而不友善的人会更令人讨厌(Schiffenbauer&Schia．vo，1976；Storms&7Fhomas，1977)。弗里德曼及其同事(Jonathan　Freedman＆others，1979．1980)对哥伦比亚大学的学生以及安大略科学中心的访问学者进行了一系列的实验；他们让一个“同谋者”和其他被试一起听搞笑的磁带或者看电影。当所有人在一起坐得很近的时候，“同谋者”更容易诱导被试们发笑或者鼓掌。正如戏剧导演和体育迷们所认为的那样：一间“好屋子”就是一问坐满人的屋子，这一点也已经被研究者们证实(Aiello&others。

1983；Worchel&Brown，1984)。f在拥挤房间里的高唤起趋向于给个体增加压力。然而在分隔成许多空间的房间里，个体能够退回到其

私人领域。故而拥挤所带来的压力会小一些(Evans&others，1996，2000)。】也许你已经注意到了：一个35人的班级坐在正好能容纳35人的教室里会比散坐在一个能容纳100人的教室272 第二编社会影响

正如这些坐在能容纳2　000人的大礼堂里听心理学概论课的康奈尔大学的学生们所体验的，一个好屋子就是一间坐满人的屋子。如果只有100名学生来这里听这门课，那么他们会感到乏味得多。

里感觉更温馨更活跃。部分原因是由于当我们和别人坐得很近时．我们会更容易注意别人并且融人到他们的笑声和掌声中去。另一方面，埃文斯(I：vans，1979)发现拥挤也会增强唤起状态。他对马萨诸塞大学的学生进行了一些测试。学生们每10人为一组．每组人会呆在一个20x30英尺大小的房间或一个8×12英尺大小的房间。结果发现呆在人口稠密拥挤的房间里的被试比呆在宽敞房间里的被试心率更快，血压也更高(唤起的指标)。纳格和潘迪(Nagar＆Pandey，1987)对印度大学生做的一个研究也发现，拥挤使人在完成复杂任务时更容易出错。由此可见．拥挤能增强唤起状态，而唤起能够促进优势反应。

为什么我们会因他人在场而被唤起在他人面前时你会受到激励而把自己擅长的事情做得更好(除非你已经过度唤起或者处于自我意识状态了)。

然而在同一情景下．你原本觉得困难的事情就会显得更不可能实现了。那么。他人在场是如何引起人们唤起的呢?

有证据表明可能是以下三个因素：评价顾忌、分心以及纯粹在场。

评价顾忌

科特雷尔(Nickolas(：ottrell)猜测观察者在场使我们忧虑的原因在

于我们想知道别人怎么样评价我们。为了证实评价顾忌(evaluation apprehension)是否存在．科特雷尔及其同事给观察者蒙上眼睛，结果发现与可以自由观察的观众不同．仅仅是这些蒙上眼睛的人的在场并没有产生预期的反应。

其他实验也证实了科特雷尔的结论：如果人们认为自己正在受在场的人评价，那么他们的优势反应提高得最明显。有这样一个实验，实验者是加利福尼亚大学的长跑者．这些长跑者在跑道上跑步时会遇到一位坐在草地上的女士。如果这位女士是面对着他们的，那么与她背对着他们相比，长跑者跑步的速度会更快一些(Worringham＆Messick，1983)。

评价顾忌也有助于解释以下问题：·为什么当与比自己稍微优秀一点的人一起共事时．人们的表现最好(Seta，1982)

·为什么一个高层领导小组的唤起状态会在意见无关痛痒之人加入时有所降低(Seta＆Seta，1992)·为什么那些最担心别人对自己如何评价的人往往最容易受他人在场影响((；astoff&others．1980；Geen&Gangf：，1983)

·为什么当在场者是密切注意人们行动的陌生人时．社会助长效应最大(13uerin&Innes。1982)受评引发的自我意识也会干扰我们熟练掌握的自动化行为(Muilen&Baumeister·，1987)。如果篮球运动员在投非常关键的一球时自觉主动地分析自己身体的运动．那他就很可能无法命中。

分，也

桑德，巴伦和穆尔(Sanders，Baron。＆：Moore，1978，1986)对

评价顾忌进行了更深入地研究。他们认为：当考虑共事者在做什么或者观众会怎么反应的时候．我们已经分心了。这种注意他人和注意任务之间的矛盾冲突使认知系统负荷过重，于是就引起了唤起。一些实验表明，不仅他人在场会引起社会助长效应．有时其他非人的分心物的出现，比如光线的突然照射。也会产生这种效应。这就提供了证实人们“受分心的影响”的证据。

纯粹在场

然而，扎伊翁茨认为即使在没有评价顾忌或没有分心的情况下，他人的“纯粹在场”也会引发一定程度的唤起。例如，他人在场情况下让被试判断对颜色的喜好．他们的好恶程度会有所增强(Goldman，1967)。在这个任务中，答案没有对错好坏之分，别人也无从评价，也就没有理由去关注他人的行为反应了。但是，这种情况下，他人在场还是有唤起作用的。

前面提到过非人类的动物社会中也存在社会助长效应。这暗示我们天生的社会唤起机制在动物界中是十分普遍的。 (动物们也许并不能有意识地关注别的动物对自己的评价。)在人类社会中，许多长跑者都会因为有人跟他们一起跑而得到激励，即便那些一起跑的人既不是他们的竞争对手．也不会对他们进行评价。

这里有必要提一下我们提出某一个理论的目的是什么。正如我们在第1章里所提到的那样，一个好的理论是一篇科学性的速记：它能简化并且归纳总结各种各样的观察资料。社会助长理论在这方面做得很好。它是许许多多研究发现的一个简单概述。一个好的理论也应该能提供明确的预期，这些预期会(1)有助于该理论的验证和修正；(2)引导全新的探索；以及(3)对实际应用提出建议。

社会助长理论已经明确地提出了前两种预期： (1)理论基础(他人在场会引发唤起，并且这种社会唤起会提高个体的优势反应)已经被证实了，而且(2)这个理论给一个沉寂已久的研究领域带来了勃勃生机。

它是否也(3)对实际应用提出了建议呢?我们可以对可能的应用作一些有根据的推测。如图8—2所示。在许第8章群体影响273

多新写字楼里，用一些低矮的隔离物划分出的宽敞、开放的办公区域已经替代了私人办公室。意识到他人在场是有助于个体提高熟练任务的作业成绩，还是会干扰其对复杂问题的创造性思维?你还能想到其他可能的应用案例吗?

他人在场问题是社会心理学最基本的问题之一。对于该问题的早期研究发现，观察者或者共事者的存在会提高个体的作业成绩。另一些人则发现他人在场会降低个体的作业成绩。扎伊翁茨用一个知名的实验心理学定律把这些发现融合了起来。这个定律即是：唤起能促进优势反应。

由于他人在场能引发唤起状态，所以，观察者或共事者在场，会提高简单任务(其优势反应是正确的)的作业成绩，但会降低复杂困难任务(其优势反应是错误的)的作业成绩。

然而，我们为什么会因为他人在场而被唤起呢?实验表明：这种唤起部分来自于评价顾忌．部分来自于分心——注意他人和注意当前任务之间的矛盾冲突。而另一些实验(包括一些动物实验)表明，即使我们不存在评价顾忌或者分心，仅仅是他人在场也会引起唤起的。

圈8—2

在“开放办公室计划”里．人

们都在他人在场的情境下工

作。这会如何影响工作者的效

率呢?

资料来源：Photo courtesy of

Herman Miller Inc .

社会懈怠：个人在群体中会减少努力吗

八个人一队的团体拔河比赛中队员们使出的力气，与他们各自参加个人拔河比赛所使出的最大力气的总和一样大吗?如果不是．那是什么原因呢?我们对于工作群体中成员所付出的努力程度应该抱何种期望呢?

社会助长作用经常发生在人们为个人目标努力时，比如绕渔线或解数学题等，在这种情况下，他人可以对个人作出的努力做出单独的评价。上述情境和日常生活中的某些工作情境十分类似，而与另一些大家为同一个目标一起努力的情境迥然相异。因为后一种情形中，个人的努力是无法被单独评价的．比如，团体拔河比赛、集资筹款(共同经营糖果生意赚钱付班级旅行的费用)、大家得同一分数的班级项目等都是很好的例子。在这样的“加合任务”，即小组成绩有赖于成员个人努力之总和的任务中，团队精神是否会提高产出呢?作为一个团队一起工作时，泥瓦匠们会比他们单独工作时更快吗?实验室模拟是解答这些问题的一种方法。

人多好办事

大约一个世纪以前，法国工程师林格曼(JR．ingel．mann)发现，在团体拔河中集体所付出的努力仅有所有个人单独努力之总和的一半。这表明。与“团结就是力量”的普遍观念恰恰相反，实际上．在集体任务中小组成员的努力程度反而较小。也许，糟糕的表现源于糟糕的合作——人们一起拉绳子的时候．用力的方向和时间是稍有差异的。由英厄姆(1ngham，．1974)领导的一个马萨诸塞研究小组巧妙地解决了这一问题．他们使被试认为自己在和其他人一起拉绳子，而实际上是被试一个人在拉。

蒙在鼓里的被试们被排在如图8—3所示装置的第一个位置，并且要求他们：　“尽你的全力去拉。”结果是，如果他们知道自己是一个人在拉，那么使出的力气比以为身后还有2～5个人和自己一起拉时多出18vA，。

拉坦，威廉姆斯和哈金斯(IJatan6，Williams．}tarkins，&others，1979．1980)等研究者同时也注意到了研究社会懈怠(social loafing)现象的其他方法。他们观察到：6个人一起尽全力叫喊或者鼓掌所发出的喧闹声还没有1个人单独所发出喧闹声的3倍响。就像拔河比赛一样，制造喧闹声的任务也很容易受群体无效率的影响。

所以拉坦及其助手们沿袭了英厄姆的方法，他们用俄亥俄州立大学的学生为被试．也使被试们认为自己是在和其他人一起叫喊或者鼓掌。而实际上他们是独自做这件事。

他们的方法是这样的：让6个人蒙上眼睛坐在一个半圆形中，给他们戴上耳机，从中他们可以听到别人叫喊或者鼓掌的声音。这样，如果被试听不见自己的叫喊或鼓掌声，那别人的声音就更听不见了。在不同轮的实验中，或者要求他们单独叫喊或鼓掌，或者要求他们整组一起

做。

有些知道这个实验的人猜测，和他人一起做的时候被试会图8—3拉绳装置

如果站在第一个位置的人认为后

面有人和自己一起拉．那么他使

出的力气就会较小些。

资料来源：Data from Ingham，

I．evingel‘．Graves。＆Peck ham，1 974．Photo by．Alan G．Ingham．爨爨一

己正单竺竺：三笔_矗三i茳三圳19～86)：发生兰芝篇懈戮端釜蒜客人一起釜过掌的。要孽撬禦黼篇磊三磊努

人，堑认翌曼己黑篮纂登簇篡筹矣晶磊项目爨一I／'-要

懈怠——但是没有一个人取认楚目口：兰耄；—嘉于社会…斯威尼…姚(S…ween骼ey感,兴趣，1973’磊罢磊再赢晶一项装蒹磊瓣醺蒙

萎验中，他观察了其中的现象。。当乏等。!?：苫；磊美蠢器囊竺二甏曩姜禦戮况I蕊器导；茹差至登璧謍燃军?搽淼量蒜磊车

更加卖力。在群体条件F，八1lj肌矗x“”一…6

田笔。牌燃l、．对包括4 000多名被试的49乏!竺璧竺兰芝禦耊耊薯以二器戮磊磊个体所竺芸研妻要竺鼎篇器篇雾鬻罴釜辜二磊研究的努力程度在减小(社会懈怠增加)。母4。腻h8”’的篡紫。。删‰ms Iack

… . ，in Social Dilemson,Ikafau ‘资料来源．№删ilu篡i＝蒯c删，’editedby D．A．删：?ctives omn嘲lnd，i”怒＝，＝‰■Gr。eenwoodl992鼬粤er， ．P：8弋＝：l＝．邯¨“甲“‘‘PublishingGroup．Inc·，Westpon’L1’第8章群体影响215

。。社冀黧普篙要≥妻鬻；；警磊搿鋈兰黧慧车；平嘿髫差熏：淼蓓三

褒苎篡慧黧冀黧≥箬茹大琶磁毒

磊察等任务中。那么这些结果能够推’到上八刚¨“’5。

：黧饿农蔫毳娑鬃嚣嚣盏

搿：主慧篇笔；驾篡系翥筹呈嚣i墓葬璧紫絮燃嚣茹赫磊磊，

要爨。。黧警昙墓夏嚣黼9竺27％?k嚣ra．mi：】＝：但苎、产鼇昙象苏芸篇篇数占农场总孟积晶柳I!；M、-!o，黧一-2-李譬警篓寺≥篙＝粥。

·：乏艨慧嚣篓蒜高善赫基

唑曼冀篙套篡茹茹磊；的年

食，其粮食产量以每年8％的运度恭稃K一 胆。。…篓举暑囊暴嚣嚣篡

在北美，不向工会或行业协要筌三：：三二三；I邪髦篓黜黧鬟磊蕊磊雾毯釜磊

蝣不响应公共电视台基金筹飘明贝“。腓从””1一。

人在场

社会助长

图8—5是社会助长还是社会懈怠?

如果无法对个体进行评价或者个体无需为某事单独负责时．更可能发生社会懈怠。

此。这暗示了对于社会懈怠的另一种可能解释。如果不管个人对群体做出多少贡献，都是平均分配报酬，那么付出单位劳动所得报酬多的人就等于是搭了集体的便车。因此，人们就会想在自己的努力无法被单独监控或者单独评价的时候偷懒。用一个公社成员的话来说，能很方便地搭便车的社会就是“寄生虫的天堂”。

比如，在泡菜厂里，最主要的工作就是从传输带上挑出大小合适的半块头莳萝泡菜塞进罐子里。不幸的是，因为无法识别出这些产品分别是谁做的(所有的罐子都会在接受质量检查之前进入同一个斗车)，工人们常常会随便把任何大小的泡菜都塞进罐子。威廉姆斯等人(williams，Harkins。&Latan6，1981)提出，有关社会懈怠的研究建议“使个人的产出可识别化，并且提出问题说： ‘假如工厂只按包装合格的泡菜付给工人相应的工资，那么一个工人会包装多少泡菜呢?’”

当然．集体性质的工作也不总是引发个体的偷懒行为。有时候，群体目标极具吸引力，又十分需要每个人都尽最大的努力，这时团队精神会维持并且增强个人努力的程度。在奥运会划艇赛中，划手在参加8人一组的团体划艇赛时会比单人划或双人划时更不卖力吗?

社会懈怠

有证据表明答案是否定的。当任务具有挑战性、吸引力、引人入胜的特点时，群体成员的懈怠程度就会减弱(Karau&Williams，1993)。面临挑战性的任务时，人们可能会认为付出自己的努力是必不可少的(Harkins&Petty，1982；Ken·，1983；Kerr&Bruun，1983)。假设人们认为小组中的其他成员靠不住或者没有能力做出多少贡献，那他们也会付出更大的努力(Plaks＆Itiggins，2000；Williams＆Karau．1991)。对群体实施激励性措施或者让群体为一个有挑战性的目标而奋斗也可以提高整体的努力程度(}tarkins＆Szymanski，1 989；Shepperd＆Wright，1989)。只要团体成员坚信高的努力程度能够取得好的作业成绩并且会带来回报．他们就会努力工作(shepperd&’l'aylor，1999)。

如果小组成员彼此都是朋友而非陌生人或成员都很认同自己的群体。那么懈怠就会有所减少(1)avis&Green．1ees，1992；Karau&Williams，1997；Worehel＆others，1998)。甚至是有想与某人再见面的愿望也能提高团队的效率((3roenenboom&others，2001)。在班级中与常常见面的同学之间的合作就比与那些几乎没有什么机会再见面的人之间的合作动机水平更高。拉坦指出。以色列集体农波士顿查尔斯河赛舟会中的团队合作。当人们结成小组工作而个人的努力又无法单独评价时，就会产生社会懈怠——除非任务具有挑战性、吸引力或引人入胜的特点或者小组成员彼此都是朋友。

场的产量实际要比个体农场的产量高(I．eon，1969)。凝聚力提高了努力程度。那么集体主义文化中是否存在社会懈怠呢?为了查明真相．拉坦及其同事们((；abrenya＆others．1985)前往亚洲．在日本、泰国、台湾、印度和马来西亚重复了他们的制造喧闹声音实验。他们发现了什么?结论是社会懈怠在这些国家同样非常显著。

不过。在亚洲进行的17个后续研究显示：集体主义文化下．人们表现出的社会懈怠的确不如个体主义文化下强烈(Karau＆Williams，1993；Kugihara，1999)。我们在第2章中曾提到过，对家庭和集体的忠诚在集体主义文化中起着很重要的作用。另外，女性(第5章中解释过)不如男性个人化——其社会懈怠也不如男性强烈。

上述有些发现与对日常工作群体对象的研究发现相吻合。当群体被赋予挑战性的目标任务时，当他们因成功而被授予奖励时．当他们有一种把自己的队伍看做“团队”

的信念时，成员们就会努力工作(}tackman，1986)。保持工作群体较小的规模并使构成群体的成员实力均衡也有助于使成员们相信自己对群体的贡献必不可少(《20mer-．1995)。因此，假如小组成员在一起集体工作，而个人的成就又无法单独评价的话．那么社会懈怠的发生就不足为奇了，这种情况下，就未必是人多好办事了。

社会助长研究的是个人作业成绩能得以单独评价的任第8章群体影响277

务中人们的行为表现。然而，在许多工作情境中，人们汇集个人的努力以实现一个共同的目标，而个人的努力却无法单独被评价。研究表明群体成员在完成这样的“集体任务”时。就不会那么努力了。这正如我们平常所见的：如果个人的责任被群体分散了．那么就容易导致个体成员搭群体便车的现象。

去个体化：人在群体中何时会失去自我感

群体情境可能会使人失去自我觉知能力，并导致个体丧失自我和自我约束。什么样的情境会引发这种“去个体化”呢?

2003年4月美军抵达伊拉克后，从萨达姆的高压政策下“解放”出来的掠夺者活动猖獗。在这“疯狂的掠夺”

中，医院损失了床位，国家图书馆损失了上万册珍贵的手稿，大学也损失了大量的电脑、椅子，甚至灯泡。巴格达的国家博物馆在48小时内被掠走了几千件珍品——尽管大部分珍品在这之前就已被运送到安全的地方(Burns．2003a'b；I．awler，2003c·)。《科学》杂志报道说：“自从西班牙征服者的劫掠之后．阿兹台克和印加文明还从没有这么严重地流失过。” (Lawler，2003a)一位大学院长这样描述： “暴徒成群地涌进来。来了50个，又走了．然后又来了一群。”这样的报道让人们很惊异：这些抢劫者的道德感哪儿去了?为什么会产生这样的行为呢(I．awlel-，2003b)?

一起做一些我们单独一个人时不会做的事社会助长实验表明群体能引发人们的唤起状态。社会懈怠实验表明群体能扩散责任。一旦唤起和责任扩散结合到一起，常规的约束就会变小，后果可能令人震惊。从轻微的失态(在大餐厅里扔掷食物，怒骂裁判，在摇滚音乐会上尖叫)到冲动性的自我满足(集群破坏公物，纵酒狂欢，偷窃)，甚至具有破坏性的社会暴力(警察暴力，暴动，私刑)，人们都可能干得出来。1967年发生过这样一起事件．200名俄克拉荷马大学的学生聚集在一起围观一个声称要从塔顶跳下来的同学。下面的人起劲地同声呼喝着： “跳!跳!……”最后那个学生真的就跳下来了，当场身亡(IIPI，1967)。

萨达姆政权倒台后对伊拉克各种机构进行掠夺的人们很明显丧失了他们的道德意识。

这些失控行为有一个共同点：它们在一定程度上是由群体引发的。

群体能产生一种兴奋感，那是一种被比自己更强大的力量吸引住的感觉。很难想像，单独一个摇滚迷会在一个私人摇滚音乐会上发狂地叫喊．单独一个俄克拉荷马大学的学生会试图诱劝他人自杀，或者．单独一个警察会暴打一个手无寸铁的乘客。在某些群体情境中，人们更可能抛弃道德约束，以至于忘却了个人的身份，而顺从于群体规范——简言之，也就是变得去个体化(deindivid．uated)。什么环境会引发这种心理状态呢?

群体规模

一个群体不仅能引发成员们的唤起状态．也能使他们的个体身份模糊化。尖叫的人群遮蔽了尖叫的球迷。一个滥用私刑的暴徒组织会使成员坚信自己不可能被起诉；他们把这种行为看做是群体的所作所为。处在一群暴民之中而不必暴露自己姓名的暴动者们会任意地抢掠。经过对2l起人群围观跳楼或者跳桥事件的分析，曼(Mann，1981)发现：如果人群规模小且曝于日光之下的话，人们通常是不会诱劝当事者往下跳的。但如果人群规模比较庞大或夜幕赋予人们匿名性的身份，那么，人群中的大多数人会诱劝当事者往下跳并且加以冷嘲热讽。

“一群暴徒是由一群自愿剥夺自己理智的人组成。”

——爱默生，“Compensation。”

Essays。First Series。1 841

马伦(Mullen，1986)指出，在使用私刑的暴徒中也存在类似的效应：暴徒团伙的规模越大．成员越有可能失去较多的自我意识，他们就更乐于去干诸如纵火、砍人、肢解等暴行。从体育观众到用私刑的暴徒，所有这些例子中，个体的评价顾忌都降到了最低水平。因为“每个人

都如此行为，”因此。所有的人都会把其行为的责任归因为情境而不是自己的选择。

津巴多(zimbardo，1970)推断仅是城市人山人海这一特点就足以产生匿名性的效应．从而使损坏公物成为个体道德中所许可的行为。他买了两辆已使用过十年的旧车，然后把它们的牌照拆掉，把引擎盖掀开，他把其中一辆车放在纽约大学布朗克斯校区附近，另一辆放在斯坦福大学的帕罗奥托校区附近。这是一个比前者小得多的城莎11

市。结果发现在纽约，第一批“汽车清理者”在十分钟之内就到达了；他们拿走了电池和散热器。在三天的时间内．发生了23起偷窃和破坏事件，最后汽车成了一堆被敲碎的没用的废铜烂铁了。相反，在帕洛·奥托观察到的惟一一个碰过那辆车的人，是一个多星期之后，一个过路人在天要下雨的时候把引擎盖合上了。

身体匿名性

我们怎么能断言布朗克斯和帕洛·奥托之间关键的差别就在于布朗克斯的匿名性更大呢?我们做不到这一点。

但是我们可以就匿名性设计一个实验。看它是不是真的能减少抑制性的行为。津巴多(1970．2002)从他学生那里获得了实验的灵感，那个学生问他，在戈尔登的《蝇王》中，那些本来很善良的男孩为什么会在脸上涂上东西以后突然间变成了恶魔呢?为了实验这种匿名性．津巴多(1979)让纽约大学的女学生穿上一样的白色衣服和帽兜，这和三K党(Ku Klux Klan)成员(图8—6)非常相似。

然后让她们按键对另一个女性实施电击，结果发现她们按键的时间要比那些可以看见对方并且身上贴着很大名字标签的女生长一倍。

互联网也提供了类似的匿名性O　J几I,J百万惊愕于巴格达暴徒的掠夺行径的人自己却在利用网上的共享软件制作盗版光盘。因为这样做的人实在太多了，所以他们几乎不会认为下载别人版权所有的音乐到MP3里有多么不道德．也不会想到自己会因此而被逮捕。网络聊天室、新闻工作组的匿名性也使其中敌对而激进的行为比面对面交谈中要多得多(Douglas&McGarty，2001)。，为了在街上证实这种现象，埃利森、戈文及其同事们(Ellison，Govern，&others，1995)雇了一个“司机同谋者”．让她遇到红灯时先暂停一会儿．并且当后面有一辆敞篷车或者有一辆4×4轮子车的时候等上12秒钟再开。

在等待的时候，她记录后面车所发出的喇叭声(一种轻微的攻击性行为)。相对于敞篷车的司机．那些把顶盖放下来的4x4轮子车司机是匿名的，他们鸣喇叭的速度要比前者快1／3．而频率是前者的两倍而且持续的时间也几乎是前者的两倍。

一个由迪纳(Diener．1976)领导的研究小组以巧妙的研究设计分别在群体情境中和身体匿名情境中都发现了这种效应。在万圣节前夕，他们在西雅图观察了1 352个孩子玩“不请吃糖，就恶作剧”的游戏。那些孩子或单独或结伴，他们走访了全城1／27的家庭。有一名研究者也热情地招待了他们，并邀请他们“从这些糖果里拿一粒．”

然后就离开了房间。隐藏在暗处的研究者注意到，结伴的孩子们比单独的孩子多拿糖的可能性要大一倍。而且，那些匿名的孩子比那些被问及姓名和住处的孩子违规的可能性也要大一倍。如图8—7所示，违规率依情境的不同而不同。大部分孩子会因群体的掩盖和匿名性而去个性化，因此会偷拿额外的糖果。

这些实验令我想知道穿制服的作用效果。为了准备作战，一些部落中的斗士(像一些狂热的体育迷一样)会用油彩或者面具装扮自己的身体和脸孔，使自己去个性化。

战斗结束后，有一些部落会杀死、折磨或者摧残任何幸存的战俘；而另一些部落会让战俘活着。沃森(Watson，1973)仔细研究了一些人类学档案后发现．那些去个性化的斗士部落几乎都会对其敌人施以暴行。那些殴打罗德尼·金的穿制服的洛杉矶警察被他反叛性的拒绝停车行为惹怒并且唤起了。他们享受着彼此之间的友爱之情从而对外界将会如何看待他们置之度外。就这样．他们忘记了社会的常规，而被情境卷人其中。

在北爱尔兰，西尔克(Silke，2003)发现，在500例暴力事件中，有206例袭击者都头戴面具、头巾或其他面部伪装物。与未伪装的袭击者相比，这些匿名的袭击者表现出更严重的袭击行为。

身体匿名性是否总能引发人们释放最邪恶的冲动呢?

所幸的是，答案是否定的。在所有这些情境中．人们显然是对一些反社会的暗示线索作出了反应。约翰逊和唐宁(Johnson & Downing，1979)指出津巴多的被试们类似三K党成员的装扮可能会怂恿敌意行为。在佐治亚大学进行 ┃ ■
—一可识别I □拘 ┃ ┃

┃ ~ 一■■●●■■■■■■■■：±’^k □ □

□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□ —●■■—盟
—白口了 ┃ ┃

□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□ □ □

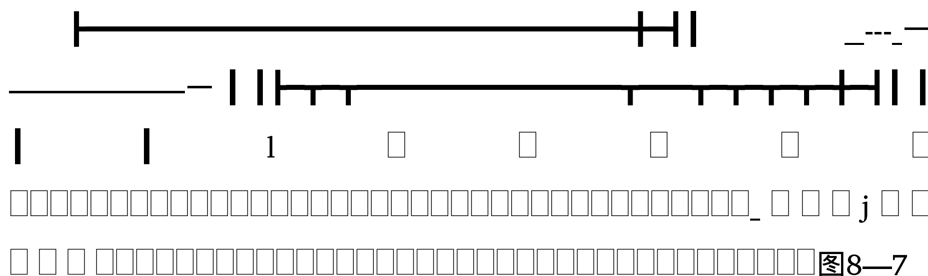


图8—7

结伴或者匿名时，尤其是当群体性和匿名性条件都俱备时．孩子们更可能违规去偷拿额外的万圣节-糖果。

资料来源：。Data from Diener&others．1976．22D 第二编社会影响

了这样一项实验．即是要求女被试在决定给别人实施多大程度的电击之前穿上护士制服。在实施电击时，这些穿护士制服的被试如果得以保持其匿名性，那她们的攻击性就远不如说出自己名字和身份时的情况大。波斯特梅斯和斯皮尔斯(I)ostmes&Spears，1998；Reicher&others，1995)对60项去个体化研究做r分析，得出这样_个结论：匿名性使人们的自我意识减弱，群体意识增强，更容易对情境线索作出回应．无论这线索是消极的(三K党制服)还是积极的(护士制服)。一旦提供利他的线索，去个体化的人们甚至会施舍更多的钱财(S·pivey&Pren．tice一。Dunn，1990)。

“自我控制的作用正如火车的刹车作用一样。如果你发现自己走错了方向，那它是非常有用的，不过，如果你所走的方向是正确的。那它会起阻碍作用。”

——罗素，《婚姻与道德＞，1029

唤起和分心活动

群体表现出攻击性之前常常会发生一些较小的引发人们唤起状态或者分散其注意力的事件。集体喊叫、高歌、鼓掌、跳舞既可以令人们热情似火又能减少其自我意识。

一位文鲜明统一教团的(Moonie)目睹者回忆起“choo—ChOO'’歌就是这样使人们去个体化的：所有的兄弟姐妹们手拉着手热情地高唱。choo—choo—choo，(；hoo—choo—choo，CHoo—C}700一CHoo! YEA!YEA!poWw!!!这样的行为使我们1986年的球迷暴乱中，一面

墙倒塌，其中39人丧命于布

鲁塞尔。图中是暴乱发生后的

英国足球迷。足球流氓们在一

个人单独出现时通常非常可

爱．但是一旦群集起来就如同

恶魔一般——一名追踪他们8

年之久的记者如此评论(Bu．

ford，。1992)。

组成了一个群体。似乎我们一起以一种很奇怪的方式来体验某种重要的东西。choo—choo的力量令我震惊，但它使我感觉很舒适而且令我很放松(Zimbardo &others，1977，p．186)。

迪纳的实验(1976，1979)表明，像扔石头、小组合唱这样的活动可能会成为其他更放肆行为的前奏。当人们看到别人和自己做出同样的行为时．会对自己做出冲动性的举动产生一种自我强化的愉悦感。当看到

别人和自己做得一样时，我们会认为他们也和我们想得一样。因而这又会强化我们自己的感受(Orive，1984)。而且，冲动性的集体行为能够吸引我们的注意力。当我们冲着裁判大喊大叫时，并不会想到我们自己的价值观念，而只是对情境做出一种即时的反应罢了。有时，当我们事后停下来反省自己所做过的事和所说过的话时，会觉得很懊恼，但这只是有时候而已。还有一些时候，我们会主动寻找去个体化的群体体验——跳舞，宗教体验，群体交流等等，从中我们能体验到强烈的积极情感以及与他人亲密无间的关系。

“在哥特式大教堂里参加某种仪式时。我们会有这样的感觉：自己被包围在浑然一体的世界中，信徒群体使我们强烈的自我感觉顿时消失得无影无踪。”

——Yj-Fu Tuan。‘1982

弱化自我意识

能弱化自我意识的群体体验通常能分离个体的行为和态度。迪纳(1980)以及邓恩(Steven Prentice—Dunn)和赞同＋

中立O

反对一

□□□□□□

□/ □

□□□□□□

□ □

□□□□□□

□ □

□□□□□□

□、、、 □

□□□□□□

讨论前 讨论后

图8—8群体极化

群体极化理论预测讨论会强化群体成员的共同态度。

的某项投资而冒很大的风险去贷款)。他们表现出了典型的效应：472%的人都表示会追加投资，但是，如果这是一个全新的项目。在考虑该项目自身优缺点的条件下。他们几乎都不会对其投资。当他们是在群体中作相同的决策时。94%的人都表示会追加投资。

另一种研究方法是选择一些观点存在分歧的事件。然后把持有不同观点的人们分隔开，把观点相同的人们安排在一起。观点相似的人们在一起讨论的结果是否会加强他们所共同认可的观点呢?讨论是否会加深两种不同态度之间的鸿沟呢?

毕晓普(George Bishop)和我对此都很好奇。因此．我们选择了两个完全不同的群体：相对而言有种族偏见和无种族偏见的高中生。我们要求他们在讨论之前和之后对某些有关种族态度的问题做出反应。例如财产权和居住条件(Myers&Bishop，1970)。我们发现在观点相似的学生群体里进行的讨论确实可以加深两个群体之间观点的差距(图8—9)。

日常生活中的群体极化

在日常生活中，人们往往是和与自己观点相似的人进行交往(第11章)。 (看看你自己的朋友圈就知道了。)与这些观点相似的朋友之间的日常交流是否会强化大家共同认可的观点呢?这样是否会令讨厌的人变得更为可憎．纯真的人变得更为纯真呢?

的确如此。麦科比(Maccoby，2002)提出，男孩群体和女孩群体的性别隔离能够加强他们最初中度的性别差异。男孩们在一起游戏时。会渐渐变得更加富于竞争性并做出行动取向。而女孩们在一起则会越来越倾向于做出关第8章 群体影响 223

见

讨论前 讨论后

图8—9

在具有高种族偏见和低种族偏见的两个匹配的高中生群体中．讨论加深了极化程度。谈论与种族相关的问题增强了高偏见组的种族偏见，降低了低偏见组的种族偏见。

资料来源：Data from Myers&Bishop，1970．系取向。斯凯德和森斯坦(Schkade&Sunstein．2003)发现，在美国联邦法庭里， “共和党任命法官会挑选那些更像共和党的人，而民主党任命法官则倾向于挑选那些更像民主党的人。”和观点相似的法官在一起又会强化这种倾向。 “一个共和党法官和其他两个共和党成员在一起时．比和一个或一个以上的民主党成员在一起时审判更保守，而民主党法官也表现出这一倾向。”

学校中的群依极化与实验室的结果相一致的一个现实生活中的现象

是教育研究者称之为的“加剧现象”：随着时间的推移，大学生群体之间最初的差异会被扩大化。如果X大学的学生最初就比Y大学的学生善于思考，那这种差异多半会在大学期间扩大。类似地，和各种群体以及姊妹会的成员相比，无党派人士更可能持自由主义的政治态度，这种差异即是在大学生活中逐渐形成的(1'ascarella&’Ferenzini，1991)。研究者认为这个结果在一定程度上是由于群体成员会强化他们彼此共有的倾向。

．社区中的群体极化极化现象也发生在社区中。在社区冲突中，想法相似的人们会逐渐联合起来，使他们共有的倾向得以加强。在相邻团伙相互强化的过程中，犯罪团伙便产生了，他们的成员往往具有共同的品质和敌意性人格惋4 3 2 • o _ 以 4 4

(Cartwright．1975)。 “如果，在你的街区住进来了第二个无法管束的15岁少年，”莱肯(L,ykken，1997)总结道，“他们作为一个团伙所带来的破坏性町能并不仅仅是第一个人单独所带来的损害的两倍……一个团伙的危险性远远大于其成员个体之和。”确实．根据维齐和梅斯纳(Vey—sey&Messner．1999)的报告。缺乏监管的同龄人群体是预测一个社区的犯罪受害率的最有力指标。而且。实验发现将未成年违法者和其他违法者放在同一个群体中——不出任何一个群体极化的研究者所料——会增加问题行为的发生率(【)ishion&others，1999)。 『在两次审判中，南非法庭在学习了社会心理学现象是怎样使一群人犯下杀人罪行之后，减轻了对他们的判决，这些社会心理学现象当然包括去个性化和群体极化(Colman，1991)。你是否同意法庭应该考虑社会心理学现象并将其作为可能的减刑条件?]

在对全世界恐怖组织进行分析后，麦考利和西格尔(Mc(．'auley&Segal．1987；Mc(．：auley，2002)指出，恐怖主义并

不是突然间爆发的．而是拥有相同不满情绪的人们走到一起而产生的。他们脱离了能令自己的不满情绪缓和下来的影响．彼此之间相互交流，逐渐变得更加极端。社会放大器将信号变得更为强烈。结果是，个体成员表现出了在远离群体时决不会做的暴力行为。

举例来说．9．1l恐怖事件就是由一群有共同目的的人在长期互动的过程中产生的极化效应造成的。国家研究委员会的专家称。成为一个恐怖分子的过程可能就是把个体和其他信念系统隔离开，使潜在的目标失去人性，而且令其不能忍受任何异议(Smelser&Mitchell，2002)。麦若瑞(Anel　　MeraIj，2002)是一位中东和斯里兰卡自杀性恐怖主义的研究者．他认为制造自杀性恐怖事件的关键因素就是群体过程。“据我所知，还从未出现过因个人一时的兴致而导致的自杀性事件。”大屠杀都是杀人者相互怂恿而造成的团体现象(zaiOBC·，2000)。

互联网上的群体极化电子邮件和电子聊天室为群体交流提供了一种潜在的新媒介。在新世纪之初，85%的加拿大青少年平均每周会有9．3小时使用互联网(TGM，2000)。

互联网上数不胜数的群体使得和平主义者和新纳粹主义者．杂耍演员和野蛮人，阴谋家和癌症患者都能找到与之具有相同的关注点、兴趣和疑问的人((；erstenfeld，2003；McKenna&Bargh．1998，2000；Sunstein，2001)。没有了面对面接触的非言语差异．这样的讨论会产生群体极化吗?和平主义者是否会变得更加反战．而主张战争的成员是否会变得更有恐怖主义倾向?怀特(Robell Wright。

2003)指出，电子邮件、搜索引擎和网络聊天室“提供了一种便利条件．使相同目的的人集结起来．令分散的敌意更加明确，也能够动员致命的武装力量。”随着宽带的普及，由互联网产生的极化也越来越多，他

推测．“是否曾经看过拉登的招兵录影带?这非常有效，利用宽带网，它们能够更方便地抵达其目标人员。”

“媒介的增多和社会的分隔使人们能够更容易地与相同目的的人集结。有人就生活在没有一个人喜欢布什总统的小镇，有人在听反克林顿的网站广播，在这些群体中，半真半假的评论流传开来并且被夸大了。”

——David Brooks，“The Era 0f Distortion。”2004动物团伙。一群狼的力量

大于各只狼的总和。

田

第8章群体影响2巧

莎士比亚以凯撒的拥护者们的一段对话描述了观点相同的群体所具有的极化力量：

安东尼：善良的灵魂啊，当你而不是我们凯撒的衣袍被损坏时．你为什么会哭泣?你来看看吧。就像你看到的那样，这就是被叛徒弄伤的他。

市民甲：多可怜的景象啊!

市民乙：高贵的凯撒啊!

市民丙：真是糟糕的一天!

对极化的解释

为什么群体会采用比其个体成员的平均观点更为夸大的观点呢?研

究者们希望通过解决群体极化的谜题来为此提供思路。解答小谜题有时候会为大谜题提供线索。

在提出的几种群体极化理论中，有两种理论已被科学实验所证实。其中一种着重于讨论中所提出的观点．另一种着重于群体成员如何看待他们自己和其他成员。第一种观点恰好是第6章所提到的信息影响(由于接受了事实的证据而产生的影响)的例证。而第二种观点是规范影响(基于人们希望被他人接受或敬仰的愿望而产生的影响)的例证。

信息影响

从最受支持的解释出发，群体讨论可以产生一系列观点，而大多数观点都和主导性观点一致。那些对群体成员而言就算是一般常识的观点也会被带入讨论，这些观点即使没被提及，也会被连带着影响讨论((二igone&Hastie，1993；IAtrson&others，1994；Stassei’，1991)。其他观点也许会包含一些群体成员在此之前并没有考虑到的具有说服力的观点。当讨论作家海伦时，也许有人会说： “海伦应该着手去做，因为她几乎不会有什么损失。如果她的长篇小说失败了，她仍然可以像从前那样去写通俗的西部小说。”这样的说法通常是将提出者的观点和他的立场放在一起。但是如果人们不了解他人的特定立场而只是听到相关的观点时。他们仍然会改变自己的立场(Bumstein&Vinokur，1977；}linsz&others，1997)。观点就其本质而言事关重大。

但是，态度的转变并不仅仅由于听到他人的观点。

市民丁：叛徒．恶棍!

市民甲：最血腥的景象!

市民乙：我们要报仇!

所有的人：报仇!就在附近!去搜查!烧吧!放火吧!杀吧!不能让任何一个叛徒活着!

资料来源：From Ju / ius Caesar by William Shakespeare，ActIII，SceneII．1ines 199—209． .

讨论中的积极参与会比消极聆听更容易导致态度的转变。

参与者和观察者听到的是相同的观点，但是一旦参与者用自己的话语表达该观点时，言语的使用会扩大这种影响作用。群体成员对别人观点重复得越多。他们就越可能在不断的复述中认同这些观点(Brauer＆others．1995)。仅仅是在某一次电子讨论的准备中写下某人的观点也会在一定程度上使人们的态度极化(uu＆Latan6．1998)。

这印证了第7章提到的一个观点。人们的大脑并非像白板那样供说服者们填写，在核心路线的说服中．人们怎样看待某条信息很关键。事实上，仅仅对某一个观点思考上几分钟也会使看法得以强化(Tesser＆others．1995)。

(或许你会回想起，当你仅仅想起某个你不喜欢或喜欢的人时，你的感受也会变得极端起来。)甚至当人们只是设想将和一位持有相反观点的专家一同讨论某一事件时．他们也会充满动力去编排论点并且采取更为极端的立场(Fitzpatr4ck＆Eagly，1981)。

规范影响 ‘

第二种对极化的解释涉及到与他人的比较。费斯汀格(Festinger，1954)在其极具影响力的社会比较(social comparison)理论中提出，我们人类希望能对自己的观点和能力做出评价，对此我们可以通过将自己的观点与他人比较来达成。我们常常被“参照群体”中的人们所说服

(Abrams＆others，1990；Hogg&others，1990)。所谓参照群体就是与我们相一致的群体。而且。当我们发现其他人和自己保持相同观点时，为了使其他人喜欢我们．我们会将观点表达得更为强烈。

巴伦及其同事们(Baron＆others，1996)发现了令个226 第二编社会影响

体的观点得到社会化巩固所产生的极化效应。他们询问爱荷华大学牙科诊所的病人们认为牙科诊所的椅子是“舒适的”还是“不舒适的”。其中一部分被试会听到主试询问：“顺便问一句．XX医生，刚才的那位病人是怎么回答的?”

然后牙科医生会把之前那位病人的回答重复一遍。最后，病人们会在一个150。250点的量表上对椅子的舒适程度做出评定。与没有听到自己的观点被证实的被试相比，那些听到自己的观点被证实的病人断然地做出了更为极端的评定。

当我们要求人们预测在类似海伦困境一类的问题中其他人的反应方式(就像我之前要求你们去做的那样)时，他们通常会表现出人众无知：他们并没有意识到其他人会在多大程度上支持社会普遍认同的倾向(在这个例子中．是指写长篇小说)。即使成功的机会只有4／10．j个典型有代表性的被试也会建议海伦写那部长篇小说，而且他估计其他大部分的人都会选择5／lO或6／10。 (这个发现使我们想起了自我服务偏见：人们倾向于认为自己要好于社会普遍所希望具有的特质和态度。)当开始讨论时．大部分人都发现自己的观点并没有想像的那样出众。事实上，其他一些人比自己更为超前，对于写小说这件事采取了更为坚定的立场。于是他们不再受对群体规范的错误约束，而是自由地更加强烈地表达自己的偏好。

或许你能回忆起曾经有一次你和其他人都希望外出游玩，但是你们每个人都害怕迈出第一步．以为其他人可能对此并没有兴趣。这样的人众无知(pluralistic ignorance)会阻碍人际关系的开始(Vorauer&Rather·，1996)。

又或许你会回忆起曾经有一次在一个群体中．你和其他人都很拘谨地沉默着，直到某个人打破沉默说道：“嗯，坦白说，我认为……”于是很快地，你们都惊讶地发现原来大家都强烈地支持彼此所认同的观点。有时．当教授问大家有什么疑问时，没有人会做出反应，因为每个学生都怕别人以为他或她是惟一一个没听懂的人。所有人都认为自己保持沉默是害怕出丑．而别人保持沉默是因为他们已经听懂J，教授的材料。

米勒和麦克法兰(Miller&McFar·land．1987)从一个实验室实验中也发现了类似的现象。他们让人们阅读一篇很难理解的文章．并告诉他们在理解文章时遇到“任何确实难以理解的问题”时可以寻求帮助。尽管没有一个被试寻求帮助，但他们却认为其他被试不会和他们自己那样被害怕出丑的念头约束。他们错误地认为那些没有寻求帮助的人是因为他们不需要任何帮助。为了克服这种人众无知，就必须有人站出来打破沉寂，使其他人能够发现并且强化他们共同的观点和反应。

这种社会比较理论引发了一系列的实验．在这些实验中人们面对的是他人的立场而不是观点。这大致上类似我们阅读一个民意测验的结果或是选举的最终结果时的体验。如果人们了解了他人的立场——在没有讨论的情况下——那他们是否会改变自己的反应来迎合一个被社会认同的立场呢?(见图8—10所举的例子。)这种基于比较的极化效应通常没有现场讨论所产生的极化效应那么强烈。

但是，令人吃惊的是，人们并不是简单地向群体平均值靠拢．而是

比其更胜一筹。人们是否期望通过比规范更胜一筹来将自己与群体区分开来呢?这是否是我们需要体验到自我独一无二的又一例证呢(第6章)?

群体极化的研究表明社会心理学调查的复杂性。尽管我们十分希望对某种现象的解释能尽量简洁，但一种解释很少能解释所有的数据。由于人类的复杂性．致使一个以上的因素常常会影响最终结果。在群体讨论中．有说服力的论点往往主宰那些涉及事实的问题(“她是否为自己所犯的罪行感到愧疚?”)。而社会比较会影响那些涉及价值判断的反应(“她应该被判多长时间的徒刑?”) (。Kaplan。

1989)。在很多既涉及事实又涉及价值判断的事件中，这两个因素会共同起作用。发现其他人具有和自己相同的感

谨慎项目

□ □

□ □

□□□□□□□□□□□□□□□□□ □

□□□□□□□□□□□□□□□□□ □

■●●■■■_-- . . —一

冒I醞坝日 一

□□□□□□□□□□□□□□□□□ □

□□□□□□□□□□□□□□□□□ □

不观察

仅仅观察他人的判断

观察

图8—10

在“冒险”困境中(如海伦的例子)，仅仅是观察他人做出判断就会增强个体的冒险倾向。在“谨慎”困境中(如罗杰的例子)，观察他人做出判断可以增强个体的谨慎性。

资料来源：Data from Myers．1978．级m m m m m m m m m m

；卜 卜 p 卜 卜 卜 卜 卜 卜 旷等¨蛐¨¨抽H

受(社会比较)会使每个人暗自赞成的那些观点(信息影响)被释放出来。

小 结

潜在的积极和消极结果都来自群体讨论。在你试图理解群体讨论会加强个体的冒险性这一有趣的发现时，研究者发现实际上是讨论加强了原本的主导观点。无论是冒险的还是审慎的。在日常情境中也同样。群体交流会强化观点。群体极化现象为研究者观察群体影响打开了一扇明窗。研究者证实了两种群体影响：信息影响和规范影响。从讨论中收集起来的信息大多有利于大家最初的选择，因此会强化对其的支持。而且，如果人们在比较了各自的立场后．惊奇地发现其他人都对自己最初的意向持支持态度。那他们就会表现得比以前的意向更胜一筹。

群体思维：群体会阻碍还是促进好的决策

什么情况下群体影响会阻碍好的决策?什么情况下群体会促进好的决策，以及我们应怎样引导群体做出最好的决策?

第8章群体影响．＝

我们在前八章所讨论的社会心理学现象是否同样：生在公司董事会或者总统内阁这样复杂的群体中呢?1是否会出现自我合理化行为?或者自我服务偏见?那j 凝聚力的“我们的感受”是否会唤起从众或是拒绝异{行为?公开承诺是否可以抗拒改变?是否存在群体极1象?社会心理学家贾尼斯(Irving Janis，197l，1982：知道这些现象是否能帮助解释20世纪的美国总统及j 问怎样做出好的或坏的群体决策。为此，他分析了几{的失败决策的过程：

·珍珠港。1941年12月的珍珠港被袭事件使美国也j 到了第二次世界大战中，事件发生之前的几个星夏威夷的军事指挥收到了一条可靠的消息：日本{袭击美国在太平洋上的某个地方。之后军事情报!

了与日本航空母舰的无线电联系，那时航空母舰j 直朝夏威夷前进。空中侦察队本来应该能侦察出{母舰的位置或者至少发出几分钟的警报。但是自l 是的司令们完全无动于衷。结果是：直到日军开j 这个毫无防备的基地发动袭击，警报才被拉响。j 后美军损失了：18艘舰艇、170艘飞机．以及2条生命。

·入侵猪湾。1961年，总统肯尼迪及其顾问们试I 1 400名由CIA训练过的古巴流放者来袭击古巴．此推翻卡斯特罗政权。几乎所有的袭击者都被杀!

被抓获，美国颜面尽失，而且古巴与前苏联更为f 了。在得知后果以后，肯尼迪大呼：“我们怎么{了如此愚蠢的事呢?”

藺斛 引 蔷 誉 ：旦 ’羽

瞄 嘣

v…J

当我阅读施莱辛格(Arthur’schlesinger)描述关于肯 及水门事件后，我发现了同样不币 的 过程。 p二山小也上．厨·k十舷t“陆“^六“ 也捕m 7“¨m

维的念头。一开始。载很困惑：像肯尼迪及其顾问那样 聪明雄辩的人怎么会卷入由(；IA愚蠢拼凑起来的计划中 鬣

一7一…’ ’7一 / ’一 …• …” ’… 一 ’

会从众或是我在团结的小型群体中所观察到的寻求一致。 ‘

进一步的研究(开始是受我女儿夏洛特高中论文的启发) ’

使我相信一些微妙的群体过程阻碍了他们仔细地评估风 欧文．贾尼斯

·越南战争。在1964到1967年之间，由总统约翰逊及其政治顾问组成的“周二午餐团”决定扩大对越南的战争．因为他们预测美国的空中轰炸、空降以及搜索捣毁任务会迫使北越南接受和谈，而南越南人民出于感激也会支持和谈。尽管政府的情报专家以及所有美国的盟国都对他们提出警告，但他们还是继续将战争扩大化。这场灾难使58 000多美国人和100万越南人丧生，美国人变得极端化，总统被迫下台，庞大的财政赤字加速了20世纪70年代的通货膨胀。

贾尼斯认为酿成这些大错的原因是由于在群体决策中人们为了维护群体和睦而压制异议，他把这种现象称为群体思维(groupthink)。在群体工作中，同志式的友情可以提高生产力(Mullen&Copper-，1994)。而且，团队精神有助于鼓舞士气。但是在决策时，紧密团结的群体可能反而不利。贾尼斯认为友善的、凝聚力强的群体，对异议的相对排斥。以及从自己的喜好出发做决策的支配型领导都恰是培养群体思维的温床。

在计划那次不幸的猪湾袭击时．刚刚当选的肯尼迪总统和他的顾问们高兴地组成了一个极有团队精神的队伍。

而对这次计划十分关键的观点都被压制或是排除了，总统本人很快就对这次袭击表示了认同。

群体思维的症状表现

从历史记录以及参与者和观察者的回忆来看．贾尼斯列出了八条群

体思维的症状表现。这些症状集中反映了对异议的排除，表面上看来就是群体成员在遇到威胁时．会努力保持他们的积极群体感(7Fumer- & others．1992，1994)。

前两条群体思维症状表现往往导致群体成员高估群体的力量和权利：

·无懈可击的错觉。贾尼斯所研究的群体都表现得过分自信，以致蒙蔽了眼睛，看不到危险警报。当珍珠港的海军总指挥基梅尔(Admiral Kimmel)得知他们已经与日本航空母舰的无线电失去联系后，还开玩笑说或许日本人打算绕檀香山转一圈。事实上日本人确实这样做了，但基梅尔对这种想法的嘲讽使人们认为这不可能是事实。

·对群体道义无可质疑。群体成员接受了其所在群体内在的道义．却忽略了伦理和道义上的其他问题。肯尼迪等人知道基辛格顾问和富布赖特(J．William Ful．bright)议员对于袭击一个小小的邻国在道义上持保留态度．但整个群体从没接纳或讨论过这些道义上的疑虑。

群体成员还会在想法上变得越来越接近：·合理化群体以集体将决策合理化的方式来减少挑战。

比起自省和重新考虑以前的决定．约翰逊总统的周二午餐团花了更多的时间来使扩大战争的决策合理化(对其进行解释和找m合理的理由)。每个行为都变成了掩饰和合理化。

·对对手的刻板印象陷于群体思维的人们往往会认为自己的对手不是太难于协商就是太弱小愚蠢以至于难以抵抗他们的计划。肯尼迪等人自认为卡斯特罗的军事力量很薄弱，其支持势力也很弱，因此仅仅一个旅就能推翻他的政权。

最后，群体会受制于追求一致性的压力：·从众压力　群体成员会抵制那些对群体的设想和计划提出疑问的人，而且有时候这种抵制并不是通过讨论而是针对个人的嘲讽。有一次。当约翰逊总统的助理莫伊斯抵达会场时．总统嘲笑他说：“噢．‘阻止爆炸的先生’来了呀!”面对这样的讥讽，很多人都选择了从众。

·自我审查(selfLcensorship)压力　由于异议往往会令人不舒服，而且整个群体似乎表现出一致性．所以人AHt^o|。两f竹or|吖“^’e?”

“』vF．”

“一，f．”

自我潜意识压力导致了一致同意的错觉。

资料来源：Copyright⑥The New Yorker Collection，1979，Henry Martin．from cartoonbank．tom．AU Rights Reserved．们往往会将自己的疑虑压制下来。在猪湾袭击之后的几个月，施莱辛格(1965，p．255)自我谴责说，他在“内阁进行的那些重要会议中保持了沉默。即使提出反对意见也无济于事．我仍将被人们厌恶．这样的念头压倒了我的愧疚感”。

人们“自由地进行讨论时．并不一定能正确地解决问题。”

—、John Stuart Mill。On fiber吵，‘1 859·一致同意错觉 不要去破坏一致性的这种自我潜意识压力会导致一致同意错觉。而且，这种表面上的一致性更坚定了群体的决策。这种表面上的一致性在上述的三次大失误中十分明显，在其前后的其他失误也是如此。斯皮尔(Speer·，1971)，希特勒的顾问之一，把希特勒周围的氛围描述为．从众的压力压制了一切异议。异议的缺乏造成了一致同意错觉：在正常的氛围中，

背离事实的人们会很快被拉回正轨。因为他们会受到周围人的嘲弄或批评，这样他们就会意识到自己已经失去了可信度。而在第三德意志帝国，没有这样的矫正措施。尤其是对那些身处社会高层的人们而言。相反。每个人的自我欺骗都被放大了。就好像是身处一个摆第8章群体影响229

关于泰坦尼克号的群体思维。尽管有四条信息显示前方可能有冰山，而且一名守望人员提出需要借助于望远镜，但爱德华·史密斯船长——一位受人尊敬的支配型领导——还是坚持让船在夜晚全速前进。这其中有无懈可击的错觉感(“上帝自己也无法弄沉这艘船，”船长曾经这样说过。)，还有从众的压力(其他船员都斥责那名不能用肉眼了望的看守，对他的异议置之不理。)，同时工作人员也存在失职行为(一名泰坦尼克的电报员没能把最后也是最完整的冰山警报传递给船长)。

满哈哈镜的大厅里，人们脱离了残酷的外界．梦幻世界般的图景被反复强化。在那些镜子中。除了被不断复制的自己的脸以外，就什么也没有了。

外界没有什么因素能干扰这许多不变的脸的一致性，因为那全都是我自己的脸。　(p．379)·心理防御有些成员会保护群体。使那些质疑群体决策效率和道义的信息不会对群体构成干扰。在猪湾袭击之前，肯尼迪把施莱辛格叫到一旁，告诉他说：“不要把话题扯远了。”国务卿腊斯克(I)ean　Rusk)作为外交和情报专家所应提出的反对袭击的警告也就此打住。就这样他们完全服从于总统的“心理防御”作用，使他没受到不同意见的侵扰，但却无法保护其身体不受到危害。

群体思维的各种症状表现会阻止群体成员对相反信息以及问题的各种可能性的探寻以及讨论(见图8一l　1)。当领导主张某种观点而整个群

体又排斥异议时，群体思维可能就会产生错误的决策(McCauley，1989)。

英国心理学家纽厄尔和拉格纳多(Newell＆Iagnado，2003)认为群体思维还可能解释伊拉克战争。他们指出．无论是萨达姆还是布什，身边都有一大群和他们具有同样目的的进言者，这就迫使反对者闭嘴，而令其只过滤支持自己假定的信息——伊拉克的假定是对入侵者进行反抗．而美国的假定则是成功地入侵会带来短暂而和平的领土占领和今后长期的民主统治。

寻求一致性

图8—1 1 对群体思维的理论分析

资料来源：．Janis＆Mann．1977，p．132对群体思维的批评

虽然贾尼斯的想法和观察结果引起了广泛关注，但一些研究者仍对此持怀疑态度(Fullel。 ＆Aldag，1998；t7Itart．1998)。贾尼斯的证据都是回溯性的，因此他可以挑出支持自己观点的例证。后来的研究也表明：·支配型的领导方式确实和糟糕的决策相关，有时下属会认为自己太弱小或缺乏自信，因此不敢站出来表达自己的意见(IS,ranstrom&Stiwne，1998；McCauley，1998)。

·群体确实倾向干支持极富挑战性的信息(Schulzttardt &others，2000)。

·当成员们希望从群体中获得接纳、赞许和社会认同时，他们会压抑自己与他人不同的想法(Hogg&Hains，1998；Turner&Pratkanis，

1997)。

但是友情并不会滋生群体思维(Esser-，1998；Mullen&others．1994)。安全而高度团结的群体(例如，一对夫妻)会为成员提供自由的氛围来提出异议。凝聚力比较高的群体规范既能够导致意见统一(从而造成群体思维)．也可以进行批判性地分析，以避免出现群体思维(f'ostmes&others，2001)。而一个组织严密的部门学术伙伴彼此分享手稿时，他们想要的就是批评：“尽你所能地来给我挑毛病吧。”在自由的氛围中，团结会提高团队工作的效率。

“真理产生于朋友间的讨论。”

——哲学家休谟。171 1—1776

而且，当泰特洛克及其同事(。Tetlock&others，1992)在各个历史时期大范围地搜集样本时．清楚地发现即使是好的群体交流过程有时也会做出错误的决策。

1980年．当卡特总统及其顾问们密谋营救在伊朗的美国人质时，他们一度欢迎大家提出各种观点．而且很现实地考虑到了行动的危险性。要不是一架直升飞机出了问题，营救行动可能已经成功了。 (卡特事后回忆说，如果他当时能多派一架直升机。自己可能已经连任总统了。)在此又得提起罗杰斯先生．有时候好的群体也会做出错误的事情。

纵览对群体思维的各种批评，保卢斯(Paulus，1998)用费斯汀格(Festinger，1987)的话来提醒我们，只有那些无法用实验证实的理论才是不会改变的。 “如果一个理论完全可用实验来验证。它就不可能永远保持不变。它必须做出改变。所有的理论都是不完美的。”费斯汀格说。因此我们不应该问一个理论是对还是错。而应问“它能对我们的经验领域

做出多少解释以及它在多大程度上必须被修改。”贾尼斯直到1990年去世之前，都在对自己的理论进行测试和修改。他也一定非常欢迎其他人继续对它进行修正。在科学领域，这就是我们探索真理的方渗l

1986年1月，当美国宇航局(NASA)决定发射挑战者号航天飞机时。群体思维很显然导致了悲剧的发生(：Esser＆L．indoerfer，1989)。考虑到零下温度会对设备造成损害。在Morton　4Thiokol制造航天飞机火箭加速器的工程师们，以及在Rockwell International制造绕行太空船的工程师们都反对这次发射。’rhiokol的工程师们担心低温会使火箭四个部分之间的橡胶封口变脆。以至于不能封住过热的气体。公司的高层专家在回忆中都提到，在这次注定失败的任务之前的几个月，他们已经警告说无论封口能否封住，飞船就像一个“跳球”，如果飞行失败了，“结果将是最高阶层带来的灾难”(Magnuson，1986)。

在发射前一天晚上的电话讨论中．工程师们向拿不定主意的主管们以及宇航局的官员们提出了他们的看法。

宇航局的官员们原本就很希望将这次已经被耽搁的发射继续进行下去。一个’Yhiokol的官员后来证实说：“我们都陷入思考的过程，试图找出一些迹象来证明它们(加速器)确实不能工作。但我们并不能完全证明它们不能工作。”结果就形成了无懈可击的错觉。

从众压力也在其间起了作用。宇航局的一个官员解释说：　“我的天，’rhiokol，你希望我什么时候发射，明年4月?…rhiokol的首席执行官宣布说：“我们需要做出一个管理决策。”然后他要求自己的工程师兼副总经理“摘下工程师帽子，换上管理者帽子”。

为营造一致同意错觉，这位执行官只让管理官员投票，而把工程师排除在外。做出继续执行任务的决策后，一名工程师曾提出让一位宇航局的官员再考虑一下：“如果这次发射出了任何意外，”他预言道．“我肯定不愿意做那个不得不当众解释为什么要进行这次发射的人。”

最后。出于心理防御，做出最后决定的宇航局的首席执行官根本不在乎工程师们的观点．也不理会Rock．well官员们所持的保留意见。他在排除了异议的情况下，自信地将挑战者号送上了它的悲剧之旅。

在2003年。宇航局由于专家顾问小组警告其航天飞船因老化存在安全隐患而撤销了5个顾问成员资格之后，灾难再次降临(Broad＆．Hulse，2002)。宇航局说这只是为了吸收新鲜血液．但是几名顾问成员认为是当局企图压制他们提出的批评，而且宇航局对他们的担忧漠然置之，当2月1日哥伦比亚号在返回地球途中发生断裂事故，这一切显得更为可信了。哥伦比亚号事故调查小组(2003)总结道：　“技术的原因与组织的原因在哥伦比亚号事故中不分伯仲，泡沫材料撞击上升中的航天飞机与事故关系密切，而宇航局的组织文化也是一样难逃罪责，”另一个同样重要的原因是组织内的阻碍者“屏蔽了关键安全信息的有效沟通，抑制了专家意见中的不同声音。”

行动中的群体思维：挑战者号航天飞机爆炸。1986年1月28日法：根据事实来设计实验，修改它们，然后冉进行更多的　　预防群体思维实验。

“在决策过程中存在严重失误。”

——摘自总统委员会关于挑战者号飞船事件的报告。1986年不良的群体动力能帮助解释很多错误的决策。正如有时候厨子过多往往会搞砸一锅汤。不过。在开明的领导方式下，有凝聚力的团队精神的确有助于

决策。有时三个臭皮匠真的能顶一个诸葛亮。

为了找出产生良好决策的条件，贾尼斯分析了两个看232　第二编社会影响

起来比较冒险的成功事例：杜鲁门政府为了恢复二战后欧洲经济而实施的马歇尔计划以及1962年肯尼迪政府对于前苏联意欲在古巴建立导弹基地一事的处理。贾尼斯(1982)提出预防群体思维的建议就融合了这两大事例中很多有效的群体过程：

·公平——不能偏向任何立场。

·鼓励批评性评价；设置一个“魔鬼代言人”。如果能有一个真正的反对者就更好了．这会刺激原发的想法并使群体对反对意见持开放态度((：harlan Nemeth，2001a．2001b)。

·有时可以将群体划分成几个小组．然后再重组在一起表达不同的意见。

·欢迎局外的专家和伙伴提出批评。

·在实施之前，召开被称为“第二次机会”的会议，让大家畅所欲言。

这些被用来改善群体动力的部分实用准则现在被教授给航空人员。之所以要发展宇航员资源管理的训练项目．是因为人们意识到213以上的飞机事故都是由于航空人员的失误造成的。在驾驶舱中安排两个或三个人应该能增加发现问题或解决问题的机会——如果大家共享交流信息的话。但是有时候，群体思维的压力会导致从众或自我潜意识压力。

对航空人员的行为表现进行研究的社会心理学家赫尔姆里希(}telmrich，1997)指出，1982年冬季的一天．当佛罗里达航空公司的一

架飞机从华盛顿国际机场起飞时，其不良的群体动力是非常明显的。传感器上的冰块使得速度显示器的读数过高．以致机长在飞机上升时无法提供足够的动力：

副机长：啊。那里有问题。

机长：没有问题，它就是80(指速度)。

副机长：我认为是有问题的。呃，不过也许它没问题。

机长：120,，

副机长：我也搞不清了。

速度确实有问题，副机长的沉默导致了飞机失速并且撞上了波托马克河上的一座桥．整架飞机除了五个人以外全部遇难。

但是在1989年．当联合航空公司DC一10航班的三名航员驾驶飞机从丹佛飞往芝加哥时，这个面临灾难的群体的反应堪称典范。这些受过航员资源管理训练的航员们所面对的是裂开的中央引擎。而中央引擎连接着驾驶飞机所需的方向舵和副翼。飞机在苏克斯机场跑道坠毁前的短短34分钟内，航员们必须制定出策略让飞机不致失控．同时还要估算损失．选择着陆地点，并且让航员和乘客为坠机做好准备。驾驶舱中分秒必争．大家热烈地交流意见——每分钟31次交流(最快时一秒钟一次)。在这段时间里，航员们将一名乘客招募来做了第四名飞行员．他们各司其职，并对公开的事件和决定互通有无。初级航员可以自由地对策略的可能性选择提出建议，机长会给出恰当的号令。社会性对话交流的激烈展开为他们提供了情感上的支持，使得航员们对这一极度压力做出了很好地应对。

并且救出了飞机上296人中的185人。

群体问题解决

在某些条件下．三个臭皮匠项一个诸葛亮．实验也证有效的群体动力使那架从丹

佛飞往芝加哥的失事飞机上

的航员设计出一种驾驶技术：

调节现存的两个引擎的相对

动力，这一举措使得大部分

的乘客都活了下来。意识到

驾驶舱群体动力的重要性．

航空公司现在都开展了航员

管理培训项目并且挑选能够

作为团队成员的人当飞行员。

实了群体思维的正确性。劳克林和艾达摩浦勒斯(I．aughlin&Adamopoulos，1 980，l 996；I—aughlin&oth-

ePs，2003)用各种智力任务证实了这点。我们来看看其中的一个类比问题：

主张(assertion)对应于被反驳(disproved)正如行动(action)对应于

a．被阻碍(1mindered)

b．被反对(opposed)

c．不合法(illegal)

d．轻率(F)recipitate)

e．挫败(tllwarled)

很多大学生在独立作答时都选择了错误的答案。但在讨论之后都选择了正确的答案(选择挫败)。而且，劳克林发现如果一组中的6个人最初只有2个人做对．那2／3的时侯他们都能说服其他人。但如果最初只有一个人正确，那这“作为少数派的一个人”几乎有3／4的时候都不能说服其他人。

“两个预报员在一起会比他们中的任何一个单独工作时作出更准确的预报。”最大的私人预报服务机构的董事长迈尔斯(Myers，1997)曾这样说过。沃尼克、桑德斯以及锡恩茨(Warnick，Sanders．&Hinsz，1980，1990)第8章群体影响23．

研究了在犯罪录影带以及工作面试中，目击证人报告的再确性．结果证实了多个头脑会好过一个头脑。群体目击晕比起单独的个体给出了更为准确的描述。几个头脑的相!

批评碰撞可以使群体能避免某些形式的认知偏见并且产生出一些奇思妙想(McGlynn&others，1995；Wright 2others，1990)。我们中没有一个人能像我们在一起时那术明智。

利用电脑交流的头脑风暴法使得创造性的想法能自d　　地流露出来((：．allupe＆others，1994)。尽管公众认为硅对面的头脑风暴法能比人们单独工作时产生更多的创意但研究者们却并不这样认为

(Paulus&others 1995，1997，1998，2000；Stmebe&Diehl，1994)。在君体中产生想法时，人们会更有成就感(部分是由于人们{大自己对集体的贡献)。但是研究者却一次又一次地发罩单独工作的人们通常会比在团队中产生更多更好的想花(头脑风暴法只在被高度激励和多样化的群体中才十分聿效，并且这些群体要事先准备好可能的观点)。庞大的；脑风暴群体通常都是低效的，它们会导致某些个体肆意期嘲弄他人的努力成果，或是对提出古怪的念头感到忐忑刁安。正如沃森和克里克(Watson&Crick)发现DNA羽样，鼓励二人对话会有效地增进创造性思维。心理学家1尼曼和特韦尔斯基(Kahneman＆Tversky)合作研究了】躺嗣：口rl

1969年的春天。我和在耶路撒冷的希伯来大学的同事特韦尔斯基(Alno$Tversky)在午餐时碰面，并分享了我们关于不断出现的错误判断的想法。我们对人类直觉的研究就是从那时候开始的。

我对我们以前的合作很满意，不过这次更神奇。特韦尔斯基非常聪明。也十分有趣。我们能在长达几个小时的工作中享受彼此给自己带来的乐趣。他工作时总是带着自信和优雅的气质．令人高兴的是。我现在的想法也与这些特征联系在了一起。当我们合作写出第一篇论文的时候，我非常清楚，它比我先前自己写的那一份要强很多。

我们所有的想法都是共有的。我们在一起完成了几乎是合作计划的全部工作，包括设计问卷和撰写论文。

我们的原则是把每一个分歧都讨论到解决，而且直到彼此都满意为止。

我们合作的最大乐趣——可能这就是合作的成功所在——来自于我们能够详尽地描述出彼此刚刚产生的想法：如果我表达了一个未成型的

看法，我知道，特韦尔斯基一定会明白，甚至可能比我自己都要更明白些。而且如果这个看法有什么优点，他都非常清楚。

我和特韦尔斯基共同分享

拥有一个能下金蛋的鹅的喜悦

之情——联合起来的智慧胜过

我们各自的头脑。我们是一个

团队，而且这种关系已经持续

了十年以上。我们获得诺贝尔

奖的作品就是那时我们紧密合

作的产物。

丹尼尔·卡尼曼(Daniel Kahne一

，栅)。普林斯顿大学，2002年诺

贝尔奖获得者

现．如果少数人一致认为蓝色幻灯片是绿色的，那么占大多数的成员偶尔也会表示赞同。但如果这少部分人摇摆不定．认为其中l／3的蓝色幻灯片是蓝色的，而其他的是绿色的．那么事实上占大部分的人中没有一个人会同意“绿色”。

实验表明——经验也证实——不从众，特别是一直坚持不从众，结果往往很痛苦(I．evine，1989)。那可以用于解释少数派缓慢效应(minoljty S|owness effect)——相对于多数派而言，少数派往往更慢地

表达他们的观点(Bassili。2003)。如果你决定做爱默生所说的一个人的少数派．你必须准备好接受嘲弄——特别是你所提出的观点与大多数人息息相关．并且群体正试图就某一问题达成一致(Kameda＆Sugimori，1 993：Kruglanski&Webster。

199l；‘Trost&others，1992)。人们或许会认为你提出异议是由于心理怪癖(Papastamou＆Mugny，1990)。当内梅斯((：harlan Nemeth，1979)将两个人安排在一个模拟陪审团中，并让他们反对大多数人所提的意见时．这俩人确实变得不受欢迎。尽管如此，多数派公认这两人的坚持比其他任何东西都更能促使他们重新考虑自己的立场。

少数派或许可以通过这种方式刺激创造性的思维(Martin，1996；Mucchi—Faina&others，1991；Peterson&Nemeth，1996)。从自己群体内所产生的异议中．人们可以获得更多的信息，以新的方式重新思考．并且常常会做出更好的决策。内梅斯认为个体并不需要通过赢得朋友来影响他人，他引用王尔德(()sear Wilde)的话说：“我们不喜欢任何类型的争论；它们总是无礼的，但又总是令人信服的。”

一些成功的公司已经认识到创新有时候是由少数派的观点引起，然后可以带来新思想，同时也激励同事们用一种新的方式思考问题。以崇尚“尊重个体的原创力”而闻名的3M公司就鼓励员工进行大胆的想像。可粘贴的便笺纸就是西尔弗(Spencer Silver)尝试创制强力胶失败的产物。弗赖伊(Art Fry)在没能用小纸片给自己的赞美诗集作记号的时候。就想到“需要一种边缘有Spence贴纸的书签。”即使这样，最终还是这些少数派的观点最后赢得了好怀疑的市场部。

自 信

一致性和坚持性是自信的表现。而且，内梅斯和瓦赫特勒

(Nemeth&Wachtler，1974)报告说，少数派表达自信的任何行为——例如，坐在桌子的上座——都会使多数派产生自我怀疑。通过坚定有力的行为表现，少数派明显第8章群体影响235

有时候叛离多数派的人会产生巨大的影响。WorldCom公司的雇员库珀披露了掩盖公司38亿美元损失的假账。作为FBI的一名律师职员，罗利细述了FBI未能对可能避免9．1　　1事件发生的信息作出反馈的原因，以帮助FBI的改革。安然公司的沃特金斯公开了其公司不正当的账目行为。

的自我支持会促使多数派重新考虑他们的立场。当事关观点而非事实的时候，尤是如此。马斯及其同事(Maass&others，1996)在意大利的帕多瓦大学所进行的研究表明．在关注事实(“意大利大部分的原油是从哪个国家进口的?”)的时候，少数派的说服力没有其关注态度(“意大利大部分的原油应该从哪个国家进口?”)的时候强有力。

从多数派中叛离

坚持己见的少数派会打破任何的一致同意错觉。当少数派对多数派的判断力提出质疑后，多数派的成员往往能更加自由地表达他们自己的疑虑，甚至会倒向少数派的立场。莱文(I．evine，1989)在对匹兹堡大学的学生所进行的研究发现，如果少数派中的某个人是从多数派中投奔过来的，那么他会比那些自始至终居于少数派的人更有说服力。在她的模拟陪审团实验中．内梅斯发现236 第二编社会影响

一旦开始出现叛离行为，其他人常常也会紧紧追随，产生滚雪球效应。

这些加强少数派影响的因素是否只对少数派起作用呢?沃尔夫

(Sharon Wolf)和拉坦(L-ntan6，1985；Wolf’，1987)以及克拉克(Russell Clark，1995)认为不是这样。他们指出同样的社会力量对多数派和少数派都同样起作用。信息和规范影响同时可以增强群体极化和少数派影响。如果一致性、自信和从另一方叛离能够使少数派得到加强的话，那么这些变量也能加强多数派。任何立场的社会影响力取决于它的力量、即时性以及支持者的数量。少数派之所以没有多数派的影响力大，可能只是因为他们的规模较小。

马斯和克拉克(1984，1986)同意莫斯科维斯的观点，但是，他们认为少数派更可能使人们发生转变而接受他们的观点。莱文和莫兰(L,evine&Moreland，1985)通过对群体随时间演化过程的分析，总结出一个群体的新成员与老成员表现少数派影响的方式有所不同。新成员通过引发他人对他们的关注．以及在老成员中引起群体知觉来施加影响。而老成员通常能够较为自由地表达异议或是实施领导。

在强调个体对群体影响的同时，还存在这样一种有趣的现象。直到最近，这种少数派能够动摇多数派的观点其本身就是社会心理学领域少数人的看法。尽管如此．通过不懈而有力地提出这种观点．莫斯科维斯、内梅斯、马斯、克拉克和其他人已经说服了群体影响研究中的多数人：少数派影响是一个值得研究的现象。而且这些少数派影响的研究者们对这一领域产生兴趣的原因也许并不会让我们吃惊。马斯(1998)成长在二战后的德国，在听完祖母对法西斯的描述后，她对少数派如何影响社会变革产生了兴趣。内梅斯(1999)对此产生兴趣是源于当她作为访问教授在欧洲与“泰菲尔(}]enfi Taifel)和莫斯科维斯一起工作”的时候。“我们三个都是‘局外人’——我是一名在欧洲的美籍罗马天主教女性，她们两个都是在二战中活下来的东欧犹太人。对价值观的敏感性以及为了少数派意见的抗争研究成了我们的主要工作。”

领导是否属于少数派影响

1910年，挪威人和英国人开始了前往南极的宏伟之旅。由阿蒙森(Roald Amundsen)有效领导的挪威人成功地到达了南极。而英国人由于斯科特(f{obert．Falcon Scott)的不当领导而没能成功，斯科特和三名队员遇难。

阿蒙森形容领导(1eadership)就是特定个体动员和引导群体的过程。金斯利(Kinsley，2003)观察到，布什在职期间的行为就显示了“个人的力量”，“在布什指称萨达姆是个严重的威胁并需要被驱逐之前，人们并没有这种想法。或许你可以用很多词汇描述这种情况，但‘领导’必然是其中之一。如果真正的领导是指能够带领人们去他们不想去的地方，那么布什的确证实了自己是个真正的领导者。”

有些领导是正式任命或选举产生的，而有些是在群体交流中非正式地产生的。怎样能产生好的领导往往取决于情境——领导工程队的最佳人选可能并不是销售人员的好领导。有些人能出色地担任任务型领导(task leadership)参与型管理。例如这里的

“质量圈”，需要的是民主的

而不是独裁的领导。

本书由“ePUBw.COM”整理，ePUBw.COM 提供最新最全的优质电子书下载！！！

第三编 社会关系

社会心理学是关于我们是如何对彼此思考、彼此影响和相互联系的科学的研究。在已经探讨过我们是如何彼此理解和影响之后，我们现在来考虑我们彼此之间是如何联系的。我们对人们的感觉和行动有时是负性的，有时是正性的。第9章“偏见：不喜欢他人”和第10章“攻击行为：伤害他人"分析了人际关系中丑陋的方面：为什么我们不喜欢、甚至是鄙视彼此？我们在何时、为什么彼此伤害？然后在第11章"吸引与亲密：喜欢他人和爱他人”和第12章“利他：帮助他人”中，我们探讨了好的方面：为什么我们喜欢或者爱特定的人？为什么我们给朋友或者陌生人提供帮助？最后，在第13章"冲突与和解”中，我们思考了社会冲突是如何发展的，以及如何才能公正和平的解决这些冲突。

本书由“ePUBw.COM”整理，ePUBw.COM 提供最新最全的优质电子书下载！！！

第9章 偏见，不喜欢他人

“偏见．一种没有明显依据的易变的观点。”

——安布罗斯·比尔斯

(Ambrose Bierce)．

《魔鬼词典》。19”

本版的第9章是与滑铁卢大学社会心理学副教授和项目主席史蒂文·斯潘塞合作撰写的。

偏见 ■

■

黑

不喜欢他人

偏见的本质和作用是什么

界定偏见

种族偏见

性别偏见

偏见有哪些社会根源

社会不平等：不平等的地位与偏见社会化

社会制度的支持

偏见有哪些动机根源

挫折与攻击性：替罪羊理论

社会同一性理论：感觉比他人优越熙

避免偏见的动机

偏见有哪些认知根源

类别化：将人归入不同群体

独特性：感知那些突出的人

归因：这是一个公正的世界吗

偏见的后果是什么

自我永存的刻板印象

歧视的影响：自我实现的预言

刻板印象威胁

刻板印象会使个体判断出现偏差吗个人后记：我们能够减少偏见吗

偏见以多种形式显现——喜欢自己的群体，不喜欢其他一些群体，如：喜欢“东北部的自由主义者”(northeastern liberals)或“南部的山地人” (southern hillbil·lies)，讨厌阿拉伯“恐怖分子”或美国“异教徒”(infidels)，讨厌那些矮个子、肥胖，或者不好看的人。

“9．1l”事件及其后果说明了仇恨和偏见的威力：“我们的恐怖主义针对的是美国。我们的恐怖主义是神圣的恐怖主义。”——引自本·拉登

在“9．1l”事件之后的一段录像讲话。

“假如我看见某人进入(一个机场)，他头上戴着尿布似的东西，而且用风扇皮带(带动汽车等散热器风扇的皮带)将那玩意缠在脑袋上，那么这家伙就应该被逮起来。”——引自美国国会议员约翰·库克西(John Cooksey)在“9．11”事件之后的一次电台访谈节目。

“9．11”过后不久，对那些被认为具有阿拉伯血统的人的敌意情绪高涨起来。在纽约城郊。一位男士试图(开车)撞倒一位巴基斯坦妇女，嘴里还喊叫着他是“为了我的国家”(Brown，2001)。在得克萨斯州的丹顿市，一家清真寺受到燃烧弹的攻击(1llomson，2001)。在波士顿大学，一位中东学生被人刺伤，在科罗拉多大学，学生们在图书馆用油漆喷写“阿拉伯人滚回老家去。”这些事件并非孤立的。美国一阿拉伯反歧视委员会整理的清单列出“9．1l”事件之后的一周之内。美国大学校园里发生的250多起针对阿拉伯裔美国学生的暴力袭击事件(cnn．com，2001)。对中东移民的负面看法根深蒂固。

“9．11”事件6个月之后美国的一项调查表明．人们对巴基斯坦人和巴勒斯坦人的评价244 第三编社会关系

熟悉性刻板印象： “所谓天堂，是一个有着美国式的房屋、中国食物、英国警察、德国汽车和法国艺术的地方。，所谓地狱。是一个有着日本式房屋、中国警察、英国食物、德国艺术和法国汽车的地方。”

——黎岳庭报告的一段轶事(1996 J 印象。詹姆斯·潘尼贝克及其同事(1)ennebaker&others，1996)报告说，20个北半球国家(不包括南部的6个国家)的人们都认为同一国家的南方人比北方人更善于表达。

这样的概括或多或少是真实的(而且并不总是负性的)。北半球靠南

部的国家暴力事件发生率的确更高。有报告说，这些国家中生活在南方的人的确比北方人更善于表达。就不同性别、种族和阶层背景学生的成绩差异，老师们的刻板印象往往能真实地反映现实(Madon&others，1998)。“刻板印象”．正如贾西姆等人(Jussim。Mc．(．'auley，&IJee，1995)指出的那样， “可能是积极的，也可能是消极的；可能准确，也可能不准确。”准确的刻板印象甚至是我们所期望的。我们称其为“差异敏感性”或“多元世界中的文化觉知”。形成英国人比墨西哥人更关心准时的刻板印象，就是理解使摩擦最小化情况下，在每一种文化下该期望什么以及该如何行动。

当刻板印象是过度概括或明显不对的时候就会出问题。假如说美国享受福利的人大多数是非裔美国人，这一概括就有些过度，因为事实并非如此。大学生对特定的大学生联谊会成员持有不同的刻板印象(例如．更喜欢外语课而不是经济学，或者说更喜欢垒球而非网球)，它们包含了一定的事实．但却被过分夸大了。被刻板化的群体中，个体问的差异要比想像的更大(Brodt＆Ross．1998)。

偏见是一种负面态度；歧视(discrimination)是一种负面行为。歧视行为的根源往往在于偏见态度(1)ovidio＆others，1996)。但是，止如在第4章中所强调的那样，态度和行为常常是松散地联结在一起的。偏见性的态度并不一定滋生出敌意行为，同样道理，并非所有的压迫都来源于偏见。种族歧视(racism)和性别歧视(sexism)是制度』：的歧视活动，即使在没有偏见意图的时候也如此。在一家清一色为白人的公司里。假如从结果来看．面试招聘活动确实剔除了潜在的非白人雇员，那么．即使雇主并无歧视之意，但这种活动也可以称为种族歧视。

种族偏见

普天之下．每个种族都是少数民族。例如，非西班牙裔的白人仅占全世界人口的l／5，不到半个世纪之后，该比例将会变成1，8。感谢过去两个世纪里的迁徙和移民，世界各民族现在互相融合。有时彼此敌对，有时又友好相处。

对于一个分子生物学家而言，肤色只是一个微不足道的人体特征，它受种族之间微小的基因差异所控制。而且．自然界并不按整齐界定的类别来区分种族。是我们人类而非自然界，将伍兹(17iger-Woods)标定为“非裔美国人” (他的祖先是25％的非洲人)，或“亚裔美国人”

(他也是25％的泰国人和25％的中国人)，或者甚至是土著美国人或荷兰人(各有l／8的血统)的。

多数人看到其他人身上的偏见。在1997年盖洛普的一项调查中。美国白人估计他们的同伴中有44％的人偏见很深(在10点量表上得分为“5”，甚至更高)。有多少人给自己也打高分呢?只有140h，(1Whitman，1998)。

种族偏见正在消失吗

一方面是感受到每一角落无所不在的顽固偏见，另一方面是认为自我没有什么偏见，到底哪种认识正确?种族偏见正在成为历史吗?

种族态度可以非常迅速地发生改变。1942年，大部“我是一个高黑印亚人((2ablinasian)。”泰格·伍兹，1997(描述他的高加索、黑人、印度人以及亚洲人血统。)(见彩插)分美国人赞同“应该在公共汽车和电车上为黑人设置隔离区”　(}iyman&Shcatsley，1956)。事到如今，这样的问题会显得稀奇古怪，凶为如此明目张胆的偏见差不多已经销声匿迹了。1942年，不到l／3的白人(南部只有l／50)支持学校合并；到1980

年，支持学校合并的占到90%。

自1942年以来的岁月是多么的短暂，即使自实施奴隶制的日子开始算．经历的也不过是历史长河中的瞬间，有鉴于此．这种变化确实是天翻地覆的。加拿大也是如此，近几十年来人们对于种族多样性及各种移民群体的接受程度都有所提高(Bertv&Kalin．1995)。

自19世纪40年代以来，非洲裔美国人的态度也发生了变化．虽然在40年代如同克拉克等人(Clark&Clark，1947)所指出的那样，许多人都怀有反黑人的偏见。 (美国)最高法院在1954年做出了历史性的决定，宣布隔离学校违背宪法。法院当时发现了一个值得注意的事实——当非洲裔美国儿童有机会在黑人玩偶和白人玩偶之间做出选择时．多数人选择的是白人玩偶。在20世纪50～70年代所做的研究中，黑人儿童喜欢黑人玩偶的可能性一直在增加。同时，成年黑人开始认为在诸如智力、懒惰和可靠等特质方面，黑人与白人非常相似(Jackman&Senter，第9章偏见：不喜欢他人245

1981：Smedley&Bayton，1978)。

埃米塔．埃齐奥尼(Etzioni，1999)指出，不同种族的人们具有很多相同的态度和志向。每10名黑人和白人当中．有9人以上表示他们愿意投黑人总统竞选者的票。两个群体中，10人有8人以上都赞同“要高中毕业，学生必须了解将美国人民联系在一起的共同历史和思想”。两个群体中大约有类似比例的人追求“公正对待所有人，毫无偏见或歧视。”两组人当中都有约三分之二的人认为道德和伦理标准在沦丧。埃齐奥尼指出，多亏了这些共同的想法．才使得美国和西方大多数民主国家避免了种族部落制的伤害，导致科索沃和卢旺达分裂的正是种族部落制。

卜心理学家通常使用大写的“黑” (Black)和“白”

(White)，以强调这些是社会意义上的种族标签，并非是对有非洲和欧洲祖先的人所做的肤色标签。1那么，我们是否可以就此得出结论，种族偏见已经在美国和加拿大这样的国家里消失了呢?2002年一年当中．在有记录的仇视犯罪案件里，7 314名犯罪者显然仍持有偏见(FBI，1997)。如图9—1所示，极少数白人也存有偏见，他们不愿意投黑人总统候选人的票。这些人有助于解释为何有半数美国黑人认为在近30天里遭遇过歧视——图9—1　1958—2003年美国白人种族态度的变迁资料来源：Data from Gallup polls(gallup．com)．246 第三编社会关系

10次有3次是在购物时遇到，2次是在外出就餐或工作时遇到(Gallup，1997)。

有关种族之间亲密接触的问题，仍然能够检测出偏见。同“与黑人一块乘坐公交车可能会令我感到不适”这个问题相比．“与黑人在公共场合跳舞我可能会感到不适”能在白人身I：检测出更多的种族体验。许多人欢迎不同的人做自己的同事或同学．但他们仍然在自己的种族之内与人交往、约会以及结婚。这有助于解释在一项针对390所学院和大学的大学生所做的调查中为什么会有53%的非裔美国大学生感到被排除在社会活动之外(}turtado&others，1994)。这种多数一少数的关系不仅仅停留于种族问题E。在NBA的篮球队中，少数派球员(在这里是白人)有着被隔离于队伍社交圈之外的类似感受(Schoenfeld。

1995)。

最亲密的社交领域中出现最大的偏见，这种现象似乎卜分普遍。在印度．接受世袭等级制度的人，通常会允许某个来自底层阶级的人到他们家里来，但却不会考虑与这种人结婚(shal"ma，1981)。在美国一项全国性调查中，尽管在社会亲密接触中偏见消失得最慢，但种族之间的

婚姻在多数国家中都有所增多——例如，美国跨种族夫妇的数量在1980年和2000年间翻了2倍多(美国人口调查局，2002)。

。75%的人表示他们愿意“在同性恋者开的商店购物”，但只有39%的人愿意“找同性恋医生看病” (Henry，1994)。

偏见的微妙形式

回忆第4章的例子，佩戴上假定的谎言探测器后．当白人大学生表明他们的种族态度，并且男士们表明他们对女性权利的同情时，他们承认持有偏见。其他实验评估的则是人们对于白人和黑人的行为。正如我们将在第13章看到的，白人对于任何需要帮助的人都是同样乐于提供帮助的，除非需要帮助的人太不相干(比如说．有一位打错电话的人，明显带有黑人口音，要求转达一个消息)。同样的，当要求人们采用电击来“教授”某个任务时，白人给黑人的电击并不比给白人的多——除非他们被激怒了．或对方无法报复，或者不知道是谁干的(《2rosby&others．1980；Rogers&Prentice—Dunn，1981)。　『在美国的一些州，黑人摩托车手代表了州际高速路上少数的驾驶者和违章超速者，然而他们却是最容易被州警察阻挡下来接受检查的人(I．amberth，1998；Staples，1999a，1999b)。在针对新泽西收费公路的一项研究中，黑人占驾驶者的13．5%，超速者的15%，被阻拦检查者的35%。1因此，偏见态度或歧视行为一旦能隐身于某些其他动机之后，便可能浮出水面。在法国、英国、德国、意大利及荷兰，微妙的偏见(夸大种族差异、对少数民族移民不那么尊重和有好感，以想像的非种族原由拒绝他们)正在替代公开的偏见(1"edersen&Walker·．1997；Pettigr°Cw．1998)。一些研究者把这种微妙的偏见称为“现代种族歧视”(moderTl racism)或“文化种族歧视”(cultural racism)。

现代偏见通常以微妙的形式表现在我们对那些熟悉、相似以及感觉舒适的事物的偏好上(1)ovidio＆others，1992：Esses&others。1993a)。

在纸笔问卷中，珍妮特·斯温(Janet Swim)和她的合作者(1995，1997)发现与微妙(“现代”)的种族歧视并存的还有微妙(“现代”)的性别歧视。两种形式的歧视都表现为否认歧视、反对努力增进平等(例如，“黑人在争取平等权益方面要求太多了”)。

我们还能觉察到行为层面的偏见。由伊恩·艾尔斯(Ian Ayres，1991)领导的研究小组做的正是这类研究。

小组成员走访了芝加哥地区90多家汽车销售商。采用统一的策略讨价还价，就销售商的一款成本价约为11 000美元的新车，询问最便宜的售价。给白人男性的最终售价平均为1l 362美元；给白人女性的平均售价为11 504美了戈德堡的材料，通过用我自己学生的便利条件，重复了他的实验。学生们(女性和男性)并未表现出诸如贬低女性工作的倾向。因此，斯温、博格达、马鲁亚玛(Borgi-

da．Maruyama)和我(1989)查阅了文献，与调查者联系．尽我们所能地了解有关评价男女工作的性别偏见研究。出乎我们的意料，偶尔出现的偏见针对男性与针对女性的频率一样多。但是．在涉及将近20 000人的104项研究中．最普遍的结论是“没有差别”。在大多数的比较中．某项工作是由男性还是女性来承担，不影响到对该项工作的评价。艾丽斯·伊格利(1994)总结了其他有关评价男性和女性作为领导、教授及其他身份的工作的研究，她说．“实验并没有证实存在贬低女性工作的任何总体趋势。”

问题： “Misogyny”是对妇女的憎恨。与讨厌的男人对应的词是什

么?

答案：在大部分词典中不存在这样的词。

性别偏见在西方国家是否正在迅速消失?女权运动是否已经接近完成其使命?与种族偏见一样．堂而皇之的性别偏见已然灭亡了，但微妙的偏见依然存在。例如，采用伪渠道方法(1309us．pipeline method)便可揭露偏见。正如我们在第4章中所指出的，那些相信实验者可以通过一个敏锐的测谎仪来了解自己的真实态度的人．对女性权利的同情就表现得少一些。f2000年一项对美国妇女的调查中，65岁及以上年龄的妇女有22％说她们曾受到过歧视．而28～34岁的妇女中有50％的人说有相同的情况(1-Iunt．2000)。活动：为什么会存在如此的差异?1在西方民主国家以外。性别歧视的情况更严重：·世界上未上学的儿童当中有2／3是女孩(联合国，1991)。

·沙特阿拉伯禁止妇女驾驶车辆(Beyer-，1990)。

·就全世界而言，人们倾向于生男孩。1941年，美国有38％的怀孕父母说他们如果只养一个孩子的话．他们喜欢要男孩；24％的人喜欢要女孩；23％的人说他们无所谓。到2003年，答案几乎没有变化．依然是38％的人喜欢要男孩(I#ons，2003；Simmons，2000)。随着人们广泛采用超声技术来检测胎儿的性别，以及越来越多的堕胎可行性，这些偏好正在影响男孩和女孩的数量。2000年中国人口统计表明。新生儿当中每出生100名女婴，就会出生119名男婴(Walfish，2001)。

2001年印度人口统计报告指出．旁遮普省每出生100名新生女婴就会对应出生126名男婴(Dugger，2001)。

最终结果就是数以千万计的“遗失女性”。

总的来说．对有色人种和女性的公然偏见已远不如40年前那样普遍。对于同性恋者的偏见也同样如此。然而．采用对微妙偏见敏感的技术手段依然能检测到广为存在的偏见。在世界上的某些地方，性别歧视简直是要命的。因此．我们必须审慎深入地考察偏见的社会、情感和认知缘由。

小 结

刻板印象是有关其他群体的信念，信念可能准确。也可能不准确，或者过度概括，但是它是基于真理核心的。

偏见是一种预断性的负面态度。歧视是不合理的负面行为。种族歧视和性别歧视可能指个体的预断态度．或者歧视行为，或者压制性的制度实践(即使并非有意带有偏见)。

刻板化的信念、偏见性的态度和歧4E,I生的行为长期以来一直在危害着人们的生存。根据过去40年美国人对调研人员的陈述来判断．他们对黑人和女性的偏见已经骤然减少。然而，微妙的调查问题、评估人们态度和行为的间接方法，依然能揭示强烈的性别刻板印象和相当程度的掩饰过的种族和性别偏见。偏见虽然不再那么明显，但它依然潜伏着。

偏见有哪些社会根源

什么社会条件滋生偏见?社会如何维持着偏见?

偏见起源于多种根源。它的产生可能源于社会地位的差异，人们想证明这些差异是正当的，并且愿意维持这些差异。偏见也可能是我们坐在父母的膝盖上习得的．我们在社会化的过程中了解了人与人之间的重

要差异。最后．我们的社会制度可能起到了维持和支持偏见的作用。先考虑偏见是如何发挥作用来保护自尊和社会地位的。

社会不平等：不平等的地位与偏见要记住的一条原则：不平等的社会地位滋生了偏见。

主人视奴隶为懒惰、不负责任、缺乏抱负——正因为他们拥有那些特点，所以他们适合被奴役。历史学家在争论到252 第三编社会关系

“偏见一旦为自己找到理由．它就会从容不迫。”

——威廉·黑兹利特(William Ftazlitt。

1778—1830)。《论偏见》

底是什么力量造成了不平等的社会地位。不过．一旦这些不平等业已存在．偏见就在帮助使那些有钱有势的人将其在经济和社会方面的特权合理化。，告诉我两个群体之间的经济关系，我便可以预测群体之问的态度。刻板印象使不平等的社会地位合理化(1(zerbyt&others，1997)。即使是社会地位发生临时变化，也能影响到偏见。里奇森和安贝蒂(Richeson&。Ambady，2003)引导白人大学生相信自己通过计算机在与黑人或者白人同伴相配合，他们扮演同伴的上司或者下属，如果大学生扮演上司，当他们与一个假定的黑人同伴配合时，更容易表现出自动偏见。

现实生活的例子比比皆是。直至今日。在施行过奴隶制的地区中偏见还最为严重。19世纪的欧洲政治家和作家们通过把被剥削的殖民地人民描述成“劣等的”、“需要保护”的、是一种需要忍受的“负担”从而认为帝国扩张是正当的(G．W．Allport，1958，pp．204—205)。40年前，社会学家海伦·迈耶·哈克(}tacker·．1951)指出了有关黑人和女性的刻板

印象如何助长人们认为其低下社会地位的合理化：许多人认为这两个群体智力低下、情绪化、未开化， “满足”于他们从属的角色。黑人是“劣等的”。

女性则是“软弱的”。黑人的处境正恰如其分：女性的位置则是在家中。

正是在这个意义上，格利克和菲斯克所区分出的“敌意”和“仁慈”的性别歧视，衍生到了其他的偏见上。我们会认为其他群体能干，或者是可爱．但通常不会兼而有之。我们敬重那些地位高的人所具有的能力，同时也喜爱那些欣然接受较低地位的人。菲斯克和她的同事们报告说。在美国，亚洲人、犹太人、德国人、非传统的女性、自信的非裔美国人以及男同性恋者往往会受到尊重．但却不怎么被人喜爱。传统的下层美国黑人、西班牙裔、传统妇女、女子气的男同性恋者、残疾人．往往被视为能力较弱，但却因情感、精神、艺术或运动能力上的品质而受到喜爱。

在发生冲突的时候，态度很容易随行为而改变。人们往往不把敌人当人看，用各种各样的标签来贬低他们的人格。在第二次世界大战中，日本人成了“日本鬼子”。战争结束后，他们成为“睿智、勤奋的日本人”。态度的适应能力令人惊讶。正如我们在前几章所指出的那样。残酷的行动导致残酷的态度。

增十艮那些伤害过我们的人，这是人类的本性。”

——塔西图(Tacitus)，Agricola

性别刻板印象也使得性别角色的合理化。在研究了世界范围内的这些刻板印象之后，约翰·威廉斯和德博拉．贝斯特(1990b)提到说，如果

女性在照顾小孩方面付出大部分关爱，那就可能认为女性天生就善于养育孩子；如果男性做生意、打猎以及参与战争，那就很自然地认为他们咄咄逼人、独立、爱冒险。实验表明，在看待未知群体的成员时，人们认为这些人具有一些正适合他们角色的特质(}toffman&I"Iurst．1990)。

在有冲突的时期，种族偏见

常常突现出来，比如

“9．11”之后许多阿拉伯裔

美国人面临着不被信任或遭

受敌意。图中是一位阿拉伯

裔美国父亲坐在自己遭到暴

徒殴打的儿子身边。

渗『

我刚读了这篇非常有趣的文章，

说的是种族优越感是如何在我们

日常生活的诸多方面被当作是理

所当然的……

。、 哦，真的吗?

刃裂泰 倒

是的……比如“肉”色的

蜡笔是粉色的，“肉”色霈慧

的长筒棘是棕色的，“完l椰

美的棕色”形成了一个暗I恒墨型圈示，就是充美的皮肤是l固留

……嗯……白色!k。

满夕襞囊

资料来源：Copyright⑥1997 c．Suddick．Reprinted by permission．学校同样也在强化主流的文化态度。一项研究分析了1970以前写作的134份儿童读物中的故事内容，发现男性人物角色比女性人物角色要多，比例是3：l(文字和图片上的女性．1972)。被描写为主动、勇敢和富有能力的人会是谁?在来自经典儿童读物《迪克和简》∞／ck and 血舶)的一段摘录当中可以看到答案：简仰面摔倒在人行道上．身边是她的溜冰鞋，听听马克向他母亲所做的解释：

马克说．“她不会滑冰”。

“我可以帮助她。

我想要帮助她。

你看她，妈妈。

你先看看她。

她就像个女孩子。

她放弃了。”

直到20世纪70年代，有关男性和女性的观念发生了变化，使得人们

对这类描述有了新的看法，这种公开的(对我们而言)刻板印象才被广为关注，并且随之发生了改变。

社会制度对偏见的支持往往来得不知不觉。一般说来，它们并非故意要压制某一群体。更多的时候，它们只是反映了理所当然的文化假定．正如蜡笔盒中标有“肉”

色的蜡笔就是粉白色的。

当代还有哪些制度性偏见的例子依然没有被注意到?

下面是一个我们多数人都没有注意到的例子，尽管它就在我们眼前：在查阅了来自杂志和报纸的1‘750张照片之后，戴恩·阿彻和他的合作者们(Archer&others，1983)第9章偏见：不喜欢他人255

发现．大约2／3的普通男性照片专注于面部，而专注于面部的普通女性照片只有不到一半。随着研究领域的拓展，阿彻发现这种“面孔歧视” (face．ism)十分普遍。在其他11个国家的期刊上，在6个世纪的艺术作品中收集的920幅人物肖像中．以及加州大学圣克鲁兹分校大学生的业余作品中，他都发现了这一现象。乔治娅·尼格罗和她的同事(。Nigro＆others，1988)证实，在其他许多杂志，包括《女士》(Ms．)也存在面孔歧视现象。

研究者猜想，对男性面孔和女性躯体的视觉突出，既反映了性别偏见，同时也在延续性别偏见。诺伯特·施瓦茨和伊娃·库尔茨(1989)在德国所做的研究表明，那些在照片中面孔被突出的人显得更有智慧、更有抱负。不过．全身刻画总好过没有任何视觉表现。露丝·蒂博多(13aibodeau，1989)分析了过去42年中《纽约客》(Neu，yorket●上的卡通画。她仅找到一幅与种族无关的画，上面有一名美国黑人(流行的卡

通画大都没有表现民族多样性．所以本书用照片来描绘多样性要比用卡通画容易得多)。

电影和电视节目同样也包含并且强化了各种盛行的文化态度。20世纪30年代的电影里，笨拙、天真的非洲裔管家和女仆形象促进了它们所反映的刻板印象经久不衰地延续下去。尽管如今我们多数人会反感这类形象，但即使是一部有关一位具有犯罪倾向的美国黑人的现代戏剧幽默电视片，随后也可能使得另一名被控伤害罪的非裔美国人的罪行显得更为严重(f'ord，1997)。发源于黑人艺术家的极端说唱(rap)音乐，导致黑人和自人听众都对黑人形成了某种刻板印象。认为他们具有暴力倾向(Johnson&others，2000)。

2．56 第三编社会关系

面孔偏见：在媒体中男性的照片大多只显示其脸部。(见彩插)社会情境以多种方式滋生并且维持着偏见。一个沉醉于社会和经济优越感中的群体。往往会以偏见的信念来为他们的地位做辩解。人们同样也在孕育或者减少偏见的方式下被抚养长大。家庭、宗教团体及更广阔的社会都可能维持或者减少偏见。社会制度部分出于惯性的原因也支持助长偏见。

偏见有哪些动机根源

偏见可能由于社会情境而滋生繁衍。但偏见中的敌意和希望不偏不倚的愿望背后都有动机方面的原因。挫折感可以激发偏见，如同想看到自己的群体高人一等的意愿一样。但在有些时候，人们也希望避免偏见。

挫折与攻击：替罪羊理论

在第10章我们将看到，痛苦和挫折(目标受阻)常常引起敌意。当我们遭遇挫折的原因令人胆怯或者莫名其妙的时候，我们往往会转移我们的敌对方向，这种“替代性攻击”现象，也许助长了(美国)内战之后南方地区对美国黑人滥施私刑的行为。1882—1930年之间．当棉花价格下跌、经济受挫的时候．滥用私刑的情况大致就越严重(I-lepworth&West，1988；I_lovland&Sears，1940)。近几十年来，仇视性犯罪似乎并不随着失业率的波动而波动((．reen&others，1998)，但是，当生活水平不断提高的时候，社会民众就对(民族)多样性和反歧视法案持更开放的态度(Frank，1999)。在繁荣时期，更容易维护民族和睦。

这种替代性攻击的目标是变化不定的。德国在第一次世界大战战败之后，随之又出现经济的混乱，许多德国人“会议开到现在，我想从自我批评转向对其他某位的批判。”

替罪羊为挫折和敌意提供了一个发泄渠道。

资料来源：(．．'opyright⑥The New Yorker-Collectionl． 1985Michael Maslin，from cartoonbank．com．A11 Rights ReseIVed．

圈9—4

个人同一性与社会同一性共同培育自尊。

关系总体良好(Sack＆Elder，2000)。在实验情境中，仅仅与某个人同一天生日就能建立足以强大的联系．激发密切的合作(Miller&others．1998)。

内群体偏见是人们寻求积极自我概念(参阅第2章)的又一个例证。我

们的群体意识是如此之强烈，以至于只要有理由认为我们是一个群体，我们就会这么做，随后就会表现出内群体偏见。仅根据驾驶证的最后一位号码将人们归人不同的群体．他们就会感觉到号码匹配的伙伴之间存在某种亲密的关系。托什菲尔和比利希(1974；Taifel，1970，198l，1982)经过一系列的实验发现，只需一些十分细小的线索．就能激发出人们对我们的偏袒和对他人的不公。在一项实验中。托什菲尔和比利希让英国的青少年被试评价现代抽象派绘画．然后告诉他们．他们以及其他一些人更欣赏保罗，克利(Paul Klee)的画，而不太喜欢瓦西里·康定斯基(Wassily Kandinsky)的画。最后，甚至在从没有见到群体其他成员的情况下．这些青少年就开始在成员之间分钱了。

这个实验以及其他一些实验以如此微不足道的方式来定义群体，但也产生了内群体偏爱。怀尔德(Wilder，个人同一性及自豪感

自 尊

社会同一性及自豪感

1981)总结了典型的结果：“当获得机会来分配15分的分值(值钱的)时，被试一般都给自己的群体9～10分，其他群体5～6分。”这种偏见在不同性别、各种年龄、各种国籍的人身上都会发生，尤其是来自个体主义文化的人(Gudykunst，1989)。(来自集体主义文化的人相对更认同所有的同伴，因而更能够做到一视同仁。)当我们的群体相对于外群体而言规模较小、社会经济地位较低的时候，我们就更容易表现出内群体偏见(Elle．mers＆others，1997；Mullen＆others，1992)。当我们属于一个较小的群体，被一个较大的群体包围时，我们同样也会意识到我们的群体成员属性；当我们内群体是多数派“民族是一种归属感．一种位置感——陶醉于你们的历史、你们人民的行为特色、你周围世界的音乐和熟

悉的声音。我不认为特定的某种文化更好。我只是认为它是一种你相对比较熟悉的文化。”

——比尔·威尔逊(刚l Wilson)。

苏格兰民族党活动家．2003

，★ ，★

时，我们倒不怎么容易想到琶。在一些社交聚会当中，作为外国留学生、男同性恋或者女同性恋者、少数民族或弱势性别的一员．人们能更敏锐地感受到自己的社会身份，并且做出相应的反应。

即使是毫无逻辑依据而组成的群体意识——比如说．仅仅通过投掷硬币来组建x组和Y组——也会产生某种内群体偏见(Billig&Taifel，1973；Brewer＆silve!-．1978；I．ocksley＆others，1980)。在库尔特·冯内古特(Kurt Vonnegut'}的小说《打闹剧》 (s蛔Jstick)当中，电脑给每个人名和姓之间取了一个中间名字：于是，所有中间名字为“Daffodil．1ls”的人．感到他们彼此之间团结一致，疏远那些中间名字为“Raspbenv．13s”的人。自我服务偏见(第2章)再次出现，使得人们获得更积极的社会陶醉于折射的光辉。当牙买加裔加拿大赛跑选手本·约翰逊获得奥林匹克100米冠军后，加拿大媒体描述一位“加拿大人”取得了这一胜利。当约翰逊由于滥用类固醇而被取消金牌之后。加拿大媒体就开始强调他的“牙买加”身份(Stekl&Selignmn，2004)。

同一性：“我们”比“他们”好，即使“我们”和“他们”是随机界定的!

因为我们有社会同一性，所以我们服从于我们的群体规范。我们为

团队、家庭和国家牺牲自我。我们可能不喜爱外群体。我们的社会同一性越重要．我们就越强烈地感受到对群体的依恋，面对来自其他群体的威胁，我们的反应就越充满偏见(12rocker&Lulatanen．1990；Hinkle ＆odlets，1992)。伊斯兰历史学家、前耶路撒冷副市长梅伦·本维尼斯提(Benvenisti，1988)说过，在耶路撒冷的犹太人和阿拉伯人当中，社会同一性对于自我概念来说是如此的重要，以至于它能不断地提醒着人们他们不是谁。因此，他生活在一个混合居住的街区，但他自己的孩子——令他惊讶的是——“没有结识任何一位阿拉伯朋友”。

当我们的群体已经获得成功时，通过更强烈地认同于该群体，我们也可以使自己感觉更好。大学生在他们的橄榄球队获胜之后一旦被人询问，他们通常回答说“我们赢了”。当他们的球队输了以后被问人及时，他们更可能说“他们输了”。对于那些刚刚经历突如其来的自我打击的个体，诸如了解到他们在“创造性测验”中表现很差，内群“嗅!他们似乎已经爱上了它了!”

某些被“外群体”喜爱的事物可能会被投上负面的光环。

资料来源：c叩班ght④‘The New Yorker-Collection，1987，Ed Fisher’．from cartoonbank．corn．All Rights Resen，ed．26D 第三编社会关系

体成员的成功所折射的光芒最让他们扬扬自得(Cialdini &others，1976)。一位朋友的成就所折射出的光辉同样让我们得意洋洋——除非该朋友在某些与我们的认同有关的事情上胜过我们(1"esser&others，1988)。如果你认为自己是一个杰出的心理学学生，你可能因为一位朋友优秀的数学成绩而感受到更多的喜悦。

内群体偏见即偏袒某个人自己的群体。这种偏爱可以反映在： (1)

喜欢内群体；(2)讨厌外群体；(3)两者兼而有之。如果两者兼而有之，那么对自己群体的忠诚应该会造成对其他群体的贬低。真是这样吗?种族自豪感会导致偏见吗?强烈的女权主义认同．会使女权主义分子讨厌非女权主义者吗?忠诚于某一特定兄弟或姐妹联谊会．是否会导致其成员贬低那些独立者和其他联谊会的成员?

实验同时支持两种解释。当人们敏锐地感受到自己的内群体身份时，诸如当人们与其他内群体成员在一起时．外群体刻板印象就容易盛行(Wilder&Shapiro。1991)。

在俱乐部聚会时。我们会最强烈地感受到我们与其他俱乐部成员之间的差别。当预期自己的群体会遭遇偏见的时候，我们会更强烈地蔑视外群体(Vivian＆Berkowitz。

1993)。

然而，内群体偏见的产生，可能是源于感觉到其他群体很糟糕(1／osenbaum＆Hohz，1985)，同样或者更多的原因可能是认为自己的群体很不错(Brewer。1979)。因父亲、母亲、我、姐姐和姑妈都说：所有与我们相像的人是“我们”，其他的每一个人都是“他们”。他们住在海的那一边。而我们住在街对面。但你相信吗?

“他们”只把“我们”视为他们中的一类!

——拉迪亚德·基蕾林(Rudyard Kipling)．1926(quoted by Mullen。’1991)

此，对我们自己的群体所持的积极感受，并不一定完全映射出对外群体同样强烈的消极感受。积极投身于自己的种族、宗教和社会群体．有时的确使某人倾向于贬低其他的种族、宗教和社会群体，但这一系列

关联并非是自动化的。克里斯托弗-沃尔斯科(Christophet-Wolsko．2000)等人根据他们对大学生所做的研究指出，事实上，多元文化而非色盲视角，不会导致对群体差别的敏锐知觉。但是，多元文化观所形成的刻板印象有的却对外群体有利。他们指出，为了心理和社会健康，我们需要同时承认我们的个体独特性、我们的群体同一性以及我们共同的人性。

社会地位、自我关注和归属的需要社会地位是相对的：认为自己有地位，我们就需要有人不如我们。因此，从偏见或任何地位等级系统中可以获得的一个心理学收益就是感觉到高人一等。大多数人都能回想起自己曾经因为别人的失败而窃喜的情景——比如看是什么导致朋党派系?高中学

生形成内群体并且贬低外群体

(运动员、预科生、哥特人、

讨厌鬼)的倾向，是否助长了

部落氛围7最近在科罗拉多州

科伦拜恩高中以及其他地方发

生的校园屠杀案，事件背景当

中是否有这种氛围的影响?

“通过惊心动魄的对卓越的竞争和比较。你奠定了持久损害的基础：你使兄弟姐妹之间彼此仇视。”

——塞缪尔-约翰逊(Samuel、Johnson)，詹姆斯-鲍斯威尔(James

Boswell)《约翰逊传＞。1791见兄弟或姐妹被惩罚，或者同学考试不及格。在欧洲和北美，社会经济地位低下或正在下滑的群体，以及那些积极的自我形象受到威胁的群体，偏见往往更为强烈(L．emyre & Smith．1985；Pettigrew&others，1997；7Fhompson&Crocker·，1985)。在一项研究中，同社会地位较高的女生联谊会成员相比．社会地位较低的女生联谊会成员更容易蔑视其他的女生联谊会((]rocker&others，1987)。也许那些有着稳定社会地位的人对于优越感的需要相对弱一些。

然而，与地位低下相关联的其他因素也可以解释偏见现象。设想你是亚利桑那州立大学的一名学生，参加了罗伯特·恰尔迪尼和肯尼思·理查森(1980)的一项实验。你正独自在校园里漫步，有人走近你．并请你帮忙完成一项5分钟的调查。你同意了。研究者给你一个简短的“创造性测验”，之后他告诉你一个消息：　“你在这个测验上的得分相对较低”．你倍感挫折。然后，研究者在结束调查之前。向你询问了若干有关你们学校或者一贯对手——亚利桑那大学——的评价性问题。你的受挫感会影响你对这两所学校的评价吗?通过对比自尊没有受到威胁的控制组，体验到挫折感的学生对他们自己学校的评价更高，对竞争对手的评价更低。显然，通过吹嘘自己的群体、诋毁外群体来维护自己的社会同一性．能够提高一个人的自我。

詹姆斯·迈因德尔和梅尔文·勒纳(Meindl&I．．emer．1984)发现，一次羞辱性的经历——如不小心打翻了某人很重要的一叠电脑卡——会引起讲英语的加拿大学生对讲法语的加拿大学生表现出更多的敌意。特雷莎·阿马比尔和安·格莱兹布鲁克(Amabile&Glazebmok，1982)发现，达特茅斯学院那些被引发出不安感的学生，在评价别人的工作时更加苛刻。

一次又一次的研究表明．考虑一下自己的死亡问题——写一篇短文谈谈死亡以及因想到死亡而引发的情绪——也会引发人们足够的不安全感以强化内群体偏好和外群体偏见(Greenberg&others，1990，1994；Harmon—Jones＆others，1996；Sehimel&others，1999；Solomon &others，2000)。在白人中．想到死亡甚至会使他们更第9章偏见：不喜欢他人267

青睐鼓吹自己群体优越性的种族主义分子(Greenberg&others，待发表)。心中想到死亡的时候，人们就会采用“恐惧管理”(terror·management)策略，即蔑视那些不断挑战他们的世界观、使他们感到更焦虑的人。当人们已经感觉到他们有可能死亡。偏见有助于支撑一个受到威胁的信念系统。不过．有关死亡的消息并非一无是处，想到死亡．也能导致人们努力追求公共的情感，如团结精神和利他主义(McGregor·＆others，2001)。

所有这些都说明．一个怀疑自己的力量和独立性的男人，可能通过宣称女人的弱小和依赖是如何令人可怜，以此来夸耀自己的男子汉形象。当乔尔·格鲁伯和兰迪·克莱恩汉斯林克等人((；robe，Kleinhesselink，＆KeaHIey，1982)让华盛顿州立大学的男生观看一些年轻女士的求职面试录像时．确实发现自我同一性低的男生不喜欢强势、非传统的女士。自我同一性高的男生则喜欢这些女士。实验研究证实了自我形象(self．一image)和偏见之间的联系：获得肯定，人们将对外群体做出更积极的评价；自尊受到威胁，人们就会诋毁外群体，以恢复自尊(Fein&Spencer，1997；Spencer‘＆others，1998)。

被蔑视的外群体还可以满足另一种需要：对一个内群体的归属需要。我们将在第13章看到，知觉到一个共同的敌人会使一个群体变得团结起来。只有在与主要竞争对手较量的时候，学校精神才会变得少有的

高昂。当员工感到都与管理层对立的时候，员工之间的同事情谊往往最为“我们成功了是不够的。猫必境也失败。”

资料来源：Copyright⑥The New Yorker Collection，1997 I七o Cul．1um from cartoonbank．corn．All：Rights Reserved．因为这些条件作用能让人们发泄敌意，还因为它们是正常思维过程的副产品。许多刻板印象，与其说源于内心深处的怨恨．还不如说产生于心理活动机制。知觉错觉是我们解释世界的技巧的副产品．与此类似，刻板印象可以是我们简化复杂世界的心理机制的副产品。

类别化：将人归入不同群体

我们简化环境的方法之一就是分类(categorize)——通过把客体归人不同的类别来组织世界(Macrae&Bo．denhausen．2000)。生物学家区分出植物和动物。一个人也会将人分类。这样做了之后．我们思考这些事物的时候就会更轻松。如果一个群体内部的人具有一些相似性——如“门萨”(MENSA)成员大都很聪明，篮球运动员大都很高——那么我们了解一个人的群体成员身份，就可以不费吹灰之力获得很多有用的信息(Macrae&others，1994)。刻板印象有时能提供“获得的信息与付出的努力二者间的一个较好获益率” (Sherman&others，1998)。

正因为如此，所以海关检查员和飞机反劫机人员为可疑分子给出了“轮廓描述”(Kraut&Poe，1980)。

自发类另巧1匕

在以下情形中。我们会发现依赖刻板印象能使我们既轻松又高效：

·时间紧迫(Kaplan＆others，1993)；·心事重重(Gilbert&Hixon．1991)；·疲惫不堪(Bodenhausen，1990)；·情绪激昂(Esses＆others．

1993b；Stroessner＆Mack．ie，1993)；

·年轻气盛无法欣赏多样性(Biemat，1991)。

种族和性别．是当前世界当中最有效力的对人进行分类的方式。想像一下，汤姆，45岁，非裔美国人，新奥尔良房地产代理商。我可以推测。你的“黑人男性”形象远比“中年人”、“商人”和“美国南方人”等类别要突出。而且。当呈现黑人或白人的个体照片时。我们的大脑有不同的反应，这种差异大约在最初的l／10秒就开始了(Ito＆【Jrland，2003)。

实验结果表明，我们会根据种族对人进行自发分类。

正如颜色实际是一个连续光谱，但我们把它知觉为相互区别的颜色一样，我们无法抗拒将人归入不同群体的倾向。

人们的祖先千差万别，我们简单地将他们标定为“黑人”

或“白人”，就好像这些类别黑白分明一样。当个体观看不同的人发表言论时，他们常常不记得谁说了什么，但是他们记得每个发言者的种族(1-lewstone&others，1991；Stroessnet·＆others．1990；Taylor。＆others，1978)。这种类别化本身并不是偏见．但它的确为偏见提供了基础。

事实上，偏见是必要的。在社会同一性理论看来，那些对自己的社会身份敏感的人，会十分关注他们自己，正确地把人们区分为“我们”或“他们”。为了检验这一预测．吉姆·布拉斯科维奇和他的合作者(Jim Blascovich&others，1997)比较了具有种族偏见的人(他们能敏锐地感受到自己的种族同一性)和没有种族偏见的人——经过证实他们能同样

快速地分辨黑色、白色和灰色的椭圆形物体．但是两组人分别花了多长时间将人按种族进行分类呢?尤其在所呈现面孔的种族特征模棱两可的时候(图9—5)．具有种族偏见的人花费的时间更长。更明显地在考虑把人归类为“我们”(某人自己的种族)还是“他们”

(另一个种族)。偏见需要做种族分类。

知觉到的相似性和差异性

请画出以下物体：苹果、椅子和铅笔。

让一个群组中的物体看做比实际上的更为统一，这是图9—5种族分类

快速回答：这个人属于什么种族?偏见少的人反应较快。因为他们不那么明显地担心把人分错了类别(就好像在想“谁在乎呢?”)。

人的一种强烈的倾向。你看到的苹果都是红的吗?你的椅子都是直背的吗?你的铅笔都是黄色的吗?一旦我们把两个日子归在同一月份，那么同跨月份但间隔相同的两个日子相比，它们看起来就更相像，气温更接近：比如说．人们来猜测8天平均气温的差别．11月15日至23日之间的气温差异比11月30日至12月8日之间的8天的气温差异要小(Krueger&Clement，1994)。

对人也一样。一旦我们把人分成群体——运动员、戏剧专业学生、数学教授——我们就有可能夸大群体内部的相似性和群体之间的差异性(S．E．‘taylor-，1981；Wilder，1978)。仅仅区分出群组，就能造成“外群体同质效应”

(outgroup homogeneity effect)——即认为他们都是“相似的”，不同于“我们”和“我们的”群体(()strom&Sedikides，1992)。因为我们一般都喜欢那些我们觉得与自己相似的人，不喜欢那些我们认为与自己不一样的人．所以，内群体偏好是一个很自然的结果(Byrne＆Wong．1962；Rokeach&Mezei，1966；Stein＆others．1965)。

仅仅是群体决策这一事实，也能使外人高估一个群体的全体一致性。如果保守派凭借微弱优势赢得全国的大选，观察者就会推断“人们已经转向保守”。如果自由主义者以类似的微弱优势获胜，尽管选举人的态度基本上没变，但观察者会认为整个国家具有一种“自由主义的心态”。斯科特·艾利森及其合作者(1985～1996)注意到，无论决定是按多数人原则做出的还是由指定的群体领导做出的，人们通常会假定该决定反映了整个群体的态度。在1994年的美国大选中，共和党以53%的选票(该选举中大部分成年人没有投票)控制了国会——产生了被评论员解释成为的，美国政治上的一场“革命”、一次“山崩地裂”、一次“突变”。甚至在2000年的美国总统选举当中．事实上的平局，被某些人解释成对落选者阿尔·戈尔fAl Gore)的抛弃，而他实际上赢得了更多的选票。

当面对我们自己的群体时，我们更容易看到多样性：·欧洲以外的很多人将瑞士人看成相当同质的人。但对瑞士人来说，瑞士人是多种多样的。包括讲法语、德语和意大利语的群体。

·许多盎格鲁血统的美国人把“拉丁美洲人”混为一谈。

墨西哥裔美国人、古巴裔美国人和波多黎各美国人则能看出重要的差别(1_luddy&Virtanen，1995)。

·女生联谊会成员容易把她们自己的成员看成大杂烩．而认为其他联谊会的成员则大同小异(Park＆Roth．bart。1982)。

再认的准确性

O．8

O．7

□□□□□□□□□□□□

┃、、一旦≥┃

□□□□□□□□□□□□

□ □

□□□□□□□□□□□□

┃一 黑人被试'—■-┃

□□□□□□□□□□□□

□ □

□□□□□□□□□□□□

o．o一[

黑人 白人

照片的种族

图9—6同种偏差

白人被试能更准确地再认白人的面孔而非黑人面孔：黑人被试能更准确地再认黑人的面子L而非白人面孔。

资料来源：P．G．Devine＆R．s．Malpass．1985．“与男人相比，女人们彼此更相像。”

——切斯特菲尔德爵士(男)

一般而言，我们越是熟悉某一社会群体。我们就会看到其越多的多样性(Brown&Wootton—Millward．1993：L,inville＆others，1989)。我们越是不熟悉。我们的刻板印象就越严重。同样，一个群体的规模越小、力量越弱．我们对他们的关注也就越少，我们的刻板印象也就越严重(I；1iske，1993；Mullen&Hu，1989)。我们所关注的．是那些有权有势的群体。

也许你已经注意到：他们——你自己的种族群体以外的其他任何种族的成员——甚至看起来都很相似。我们中的许多人都有令我们尴尬不已的记忆：将另一个种族的两个人混淆为一个人，结果被我们叫错名字的人提醒说．“你以为我们所有人看起来都一样。”美国学者布里格姆、钱斯、戈尔茨坦和马尔帕斯，苏格兰学者埃利斯通过实验发现，与我们自己种族的人相比，其他种族的人的确看起来更为相像((?,hance＆Goldstein，198l，1996；Ellis．198l；Meissner＆Brigham，2001)。他们向白人大学生显示几张白人和黑人的面孔，然后要求他们从一排照片当中挑选出这些曾看过的面孑L，结果显示出具有“同种偏差”

(own-race bias)。白人大学生能更准确地再认白人面孔而非黑人面孔，他们常常错误地选择一些从没有看过的黑人面孔。 [后续研究还发现存在“同龄偏差”(OWl]。一age bias)：人们能更准确地再认与自己年龄相仿的人(wri曲t 渗I

&S廿oud，2002)。]

如图9—6所示，与识别白人面孔的情况相比，黑人更容易辨别其他黑人的面孔(Bothwell＆others，1989)。美籍西班牙人更容易识别几个小时前见过的其他美籍西班牙人．不容易辨别同样在此之前见过的盎格鲁人(Platz&}{osch，1988)。

实验室以外的情况也同样如此。例如，丹尼尔·赖特及其同事(2001)发现，先让一名黑人研究者或者白人研究者在南非和英国的购物中心接近黑人或者白人，随后要求这些被试从一队人中辨认出实验者。结果表明人们能更好地识别出与他们同一种族的人：这并不是说我们不能感知其他种族面孔之间的差异。实际上当我们看到另一个种族群体的面孔时．我们首先注意到的是种族(“这个人是黑人”)，而不是个人特征。当观看我们自己种族的面孔时，我们相对较少去考虑其种族，而是更多地关注于个人的细节(【,evin．2000)。

独特性：感知那些突出的人

我们感知世界的其他方式也会导致刻板印象的产生。

独特的人、生动或者极端的事件往往能吸引我们的注意力并歪曲我们的判断。

独特的人

你有没有发现自己曾经经历过这样的情境：你周围与你同性别、种族或国籍的人别无他人?如果这样．那么你的与众不同可能会使你更引人注目．成为更惹人关注的目标。一位身处白人群体之中的黑人，一位身处女性群体中的男士，或者是一位身处男性群体之中的女士。都会显得比较突出、比较有影响力．这个人的优点或缺点都会被夸大((2rocker&McGraw， 1984；s．E．7taylor＆others。

1979)。当群体中的某个人变得显而易见(显著)时，我们倾向于认为发生的所有事情都是这个人引起的(Taylor ＆Fiske，1978)。假如我们把目光定位在乔身上。那么尽管他只是一名普通的群体成员。但乔看上去对群体具有超乎平常的影响力。吸引我们注意的人，似乎对所发生的一切承担有更大的责任。

你是否注意到，人们也是以你最独特的特质和行为来描述你。洛丽·纳尔逊和戴尔·米勒(h^Nelson＆Dale Miller·，1995)报告说，如果某人既是跳伞运动员又是网球运动员，那么在向人们介绍这个人的时候，他们会想起来这是一名跳伞运动员。当要求为这个人挑选一本礼品书

的时候，人们会挑选跳伞书籍而不是网球书籍。一位既养宠物蛇又养宠物狗的人，看上去更像是养蛇而不是养狗的人。人们同样也关注那些违背期望的人(Betteneourt＆others，1997)。“意料之外的智慧更为夺目，就像冬天盛开的花朵，”斯蒂芬·卡特(Carter，1993，p．54)说出了自己作为一名非裔美国知识分子的体会。这种知觉到的独特性使得来自社会底层但很有才能的求职者更容易脱颖而出。尽管他们也必须努力工作以证实其具有真才实学(Biernat&Kobrynowicz，1997)。

埃伦·兰格和洛伊丝·英伯(【．anger&Imber，1980)非常巧妙地证明了人们如何关注那些与众不同的人。他们让哈佛的大学生观看一位男士阅读的录像。当引导大学生认识到这个人非同寻常——癌症患者、同性恋者或百万富翁时，大学生表现出了更多的关注。他们发现了其他观察者所忽略的一些特征，他们对这个人的评价也比较极端。

同其他观众相比。那些认为自己正在面对一名癌症患者的大学生注意到了对方与众不同的面部特征和躯体活动．因此更倾向于认为这个人

大大“不同于大多数人”。我们对形象独特的人吸引人们的注意力，如休斯敦火箭队身高7英尺6英寸的队员姚明。（见彩插）

与众不同者的极度关注制造了一种错觉，使得这些人比实际上更显得与众不同。如果人们认为你拥有天才般的智商，那他们就会留意到许多你身上那些平常被人忽略不计的事情。

当周围都是白人的时候．黑人有时能觉察到人们针对他们的独特之处所做出的反应。许多人说到自己被目不转睛地盯着或者被人怒目而视，遭遇刺激人的评论．或者受到很差的服务接待(Swim&others，1998)。有时我们会错误地认为他人的反应是针对我们的独特性来的。在达特茅斯学院，罗伯特·克莱克和安杰洛·施特塔(Kleck&Strenta．1980)发现了这一现象。他们让女大学生觉得自己变丑了。女生们以为这个实验的目的是要评估某些人对她们面部通过夸张的化妆制造出来的疤痕会如何反应。疤痕在右侧脸颊，从耳朵一直到嘴。事实上，实验的目的是要看这些女生在感到自己怪模怪样之后，会如何看待他人针对自己所做出的行为。化妆之后，实验者会给每位女生一面小镜子，让她们看到脸上逼真的疤痕。女生放下手中的镜子之后。实验者就使用一些“保湿霜”．以“避免疤痕出现裂纹。”事实上， “保湿霜”的作用是去除疤痕。

接下去的场景是令人痛苦的。一位年轻女性因为担心自己按理说已经被丑化的脸庞而自我感觉糟糕透顶．她与另一位女士交谈，后者其实根本看不到这种丑态，对此前发生的一切事情一无所知。如果你的自我意识也曾有过类似的感受——也许是某种生理残疾、粉刺．甚至是某日的发型很糟糕——那么也许你就能理解那些女生此时此刻的自我感受

了。与那些被告知她们的谈话对象只是认为她们周围球境是|1以抵抗的。

两个白人害怕一个聪明

有些过敏的女生相比，那些“被丑化”的女生对同伴观看自己的方式变得十分敏感。她们将谈话伙伴评价为比较紧张、冷漠，一幅屈尊俯就的样子。事实上，事后观看录相带的观察者分析了谈话伙伴是如何对待“被丑化”的人，结果发现并不存在这种对待上的差别。 “被丑化”的女性自我感觉变得不一样了，进而曲解了他人的行为方式和评价。而在其他情形下她们并不会注意到这类误解。

因此，即使双方都是善意的．一个强势的人和一个弱势的人之间自我意识的相互作用仍会令人感到紧张(I)evine＆others，1996)。已知汤姆是个同性恋者，他遇到坦诚直率的比尔。宽容的比尔希望自己的反应不带任何偏见，但比尔对自己不是很有把握，他略微犹豫了一下。

然而，汤姆预期大多数人会持有负面态度，他把比尔的犹豫错误地理解为是一种敌意，并且做出了似乎心怀怨恨的回应。

任何人都能体验到这种现象。多数派群体成员(如某研究中加拿大马尼托巴的白人)对少数派成员会如何刻板化地看待他们，往往都心中有数——“元刻板印象”

(meta—stereotypes) (Vorauei‘＆others，1998)。即使是相对没有偏见的加拿大白人、以色列犹太人、美国基督徒，也会感到其他少数派群体刻板地认为他们持有偏见、傲慢或俨然一副屈尊俯就的样子。如果乔治担心加默尔把自己视为“有教养的种族主义者”，那么他在同加默尔交谈的时候就会时刻加以提防。

人们的污名意识(stigma consciousness)千差万别。

污名意识就是人们在多大程度上预期他人会对他们产生刻／我能通缱他、

们的眼神着出他

对于差异的自我意识影响了我们如何解释他人的行为。

资料来源：Copyright@1Hbune Media Services．Inc．A11 Rights Reserved．Reprinted with peIIIlission．

板印象。例如，男同性恋和女同性恋对于其他人怎样从同性恋的角度来“解释我的所作所为”上的假定程度是有差异的(Pinel，1999)。把自己看成是流行偏见的受害者，这既有积极意义，也有消极意义(Branscombe&others，1999：Dion，1998)。消极的一面在于：那些认为自己屡屡成为受害者的人会生活在刻板印象的威胁、想像中的对立等压力当中。因此体验到较低的幸福感。居住在欧洲，具有污名意识的美国人认为欧洲人比较反感美国人——同那些感觉被接纳的美国人相比，在欧洲生活时感觉活得更累。

积极的一面在于：偏见知觉为个体的自尊提供了缓冲。如果某人肮脏不堪，他会说“噢，人们并不是针对我个人。”此外，知觉到的偏见和歧视强化了我们的社会同一性．让我们做好准备参与集体性的社会行动。

生动的案例

我们的心灵也利用一些独特的案例，以此作为判断群体的一条捷径。黑人是优秀的运动员吗?“嗯，看看威廉姆斯姐妹和奥尼尔，是的，

我想是这么回事。”注意这里所采用的思维过程：针对特定的某一社会群体。给定的经验非常有限，我们回忆其样例，并由此概括出结论(Sherman，1996)。不仅如此，遇到负面刻板印象的典型例子时(比如说，遇到一位有敌意的黑人)，这种刻板印象就会被启动。导致我们尽可能地减少与该群体的接触(JJendersen—King＆Nisbett，l 996)。

根据个别案例来做出概括会引起一些问题。尽管生动的例子更容易出现在回忆之中，但它们很难代表更大的群体。杰出的运动员虽然鹤立鸡群、令人难忘，但据此来判断整个群体的运动天赋情况着实有些不妥。

来看看1990年盖洛普的民意调查报告，报告表明普通的美国人都大大地高估了美国人口当中黑人和西班牙裔的人口比例(见图9—7)。2002年的盖洛普民意调查发现，普通的美国人认为21％的男性和22％的女性是同性恋(Robinson，2002)，而反复的调查表明，具有同性性取向的男性约在3％或4％．女性约在1％或2％(National Cen．ter for Health Statistics，199l；Smith，1998，‘rarmann，2002)。

迈伦·罗思巴特及其同事(Rothbart＆others，1978)发现．独特的案例也会强化刻板印象。他们让俄勒冈大学的学生观看50张幻灯片。每张幻灯片都描述了一位男士的身高。对其中一组学生来说，50张幻灯片中有10张当第9章偏见：不喜欢他人267

中的男士身高略高于6英尺(高度为6英尺4英寸)。对另一组学生来说．这10位男士身高明显超过6英尺(高度为6英尺11英寸)。随后询问这些学生这些男士中身高超过6英尺的人有多少。那些接触普通身高样例的人，印象当中高个的人比实际要多出5％：而那些接触特别高的样例的人，印象当中高个的人比实际要多出50％：在后续的一个实验中，学

生们阅读有关这50位男士所作所为的描述，其中10人要么有过诸如伪造文书罪这样的非暴力犯罪，要么有过强奸之类的暴力犯罪，那些看过暴力犯罪描述清单的学生，多数会高估犯罪行为的数量。

独特、极端的案例具有吸引注意力的效果．这有助于解释为什么中产阶层人士会极力夸大他们与低层阶级的差异。我们对一个群体了解得越少，就越容易受少数生动样例的影响(Quattrone＆Jones，1980)。人们对“福利女王” (welfare queens)的刻板印象是她们开着卡迪拉克四处招摇，但实际情形恰恰相反，生活贫困的人通常与中产阶层有着同样的志向，他们宁愿自食其力也不愿接受公共救济((200k＆Curtin．1987)。

独特事1牛

刻板印象假定在群体成员身份和个人特征之间存在某种相关性(“意大利人多愁善感”， “犹太人精明能干”．“会计师吹毛求疵”)。即使在最理想的情况下，我们对非同寻常的事情的格外关注也会产生出一些虚假相关。因为我们对独特事件比较敏感，所以当这样的事情有两件同时发生时就特别引人注意——比非同寻常的事情每一次的单独发生更加惹人注目。因此，鲁珀特·布朗和阿曼达·史密斯(Brown＆Smith，1989)发现英国的大学老师会过高地估计他们大学里女性高级教员的数量(尽管引人注意但相知觉到的

美国人口(1990)

实际的

美国人口(1990)

圈9—7

资料来源：1990　Gallup　Poll(Gates。1993)Lehman。1997：Jackson&others，1993)。

利群偏差能非常微妙地影响我们的言语风格。帕多瓦大学一组由安妮·马斯(Anne　Maass)领导的学者(1995，1999)发现，内群体其他成员的积极行为往往被描述成一种普遍品性(例如，“露西乐于助人”)。当同样的行为是由外群体的成员所为时，人们常常将其描述为一个特定、孤立的行动(“玛丽亚为那个柱拐杖的男人打开了门”)。当我们描述消极行为时，特点正好相反：“乔推桑了她一下”，对应于“胡安好斗”。马斯把这种利群偏差称为“语言性群体间偏差” (1inguistic intergroup bias)。

我们在前面提到过，指责受害者能起到为指责者本人的优越地位进行辩护的作用(见表9—1)。责备的出现，是因为人们把外群体的失败归结于该群体成员的内在品性有问题。迈尔斯·休斯敦(Hewstone，1990)年指出。“他们失败是因为他们很笨；我们失败是因为我们没有尝试。”

如果女性、黑人或者犹太人受人虐待。那他们一定是多少有些咎由自取。当英国人在二战结束之际让一群德国平民去参观贝尔根一贝尔森集中营的时候。一名德国人的反应是：　“这些囚犯一定犯了特别可怕的罪行所以才会受到这样的惩处。”

公正世界现象

在滑铁卢大学和肯塔基大学经过一系列的研究之后．梅尔文·勒纳及其同事(L,erner＆Miller，1978；I．emer，1980)发现：仅仅是观察到其他无辜者受害。就足以让受害者显得不那么值得尊敬。设想你同其他人一道。参加了勒纳的一项被说成是感受情绪线索的研究(【．emer&Sim—mons，1966)。以抽奖的方式选择一名参与者承担一项记忆任务。这个人一旦给出错误答案，就要接受痛苦的电击。你和其他人

要注意她的情绪反应。

在观看了受害者接受这些显然十分痛苦的电击之后．实验者让你对受害者进行评价。你会怎么做呢?是深表同表9—1　自我强化的社会同一性如何支持刻板印象内群体 外群体

态度

知觉

对消极行为的归因

偏爱

异质性

(我们不一样)

归于情境

诋毁

同质性’

(他们很相似)

归于内在倾向

情的怜悯吗?我们可能会这样期待。就像爱默生所写的那样：“烈士是无法玷污的。”与此相反，实验结果表明，烈士是可以被玷污的。当观察者无力改变受害者的命运时，他们就经常会否定和贬低受害者。罗马

讽刺作家尤维纳利斯(Juvenal)早就预见到了这样的结果："罗马盗贼信奉的是运气……他们讨厌那些被判过刑的人。"

琳达·卡莉和她的同事(Carli＆others，1989，1999)指出，这种公正世界现象(just．wodd　phenomenon)会使我们对强奸受害者的印象蒙上一层色调。卡莉让人阅读有关一位男性和一个女性交往的详细描述。例如，一位女性和她的老板相约共进晚餐，她来到老板的家．每人饮了一杯红酒。有些人阅读的故事有一个快乐的结局："他将我引到沙发旁。握着我的手，向我求婚。"凭着事后的聪明．人们不觉得这个结局有什么大惊小怪，还十分赞赏男女主人公的表现。其他人看到的故事则是另一个不同的结局："但他随后变得非常粗暴，把我推向沙发。他把我按倒在沙发上，强奸了我。"如果是这个结局。人们会觉得它在所难免，并且指责那位女士故事前段当中的行为就显得非常不妥当。

勒纳(1980)指出，人们认为"我是一个公正的人．生活在一个公正的世界，这个世界的人们得到他们应得的东西"。这种认识的需要导致人们这样贬低不幸者。他说。

从孩提早期开始，我们受到的教育就是"善有善报．恶有恶报"。勤奋工作和高尚情操会换来奖赏。而懒惰和不道德则不会有好结果。由此我们很容易跨越一步．进而认定春风得意的人必然是好人，那些受苦受难的人是他们的命中注定。

最经典的例子是基督教《旧约全书》当中有关约伯的／≮界上蠢机

i、，2蔓夕

<≥礤

H州H●ff

公正世界现象

资料来源：Copyright@’rhe New Yorker Collection，198l，．Robert Mankoff．．from cartoonbank．eom．AU Rishts Re鸵n，ed．一旦人们有违我们的刻板印象时，我们会通过分出一个新的子群体刻板印象来维护以前的刻板印象，比如区分出“老年奥林匹克运动员”。

“标签的作用犹如一个拉响的汽笛．它让我们对所有平时能感知到的细微差异充耳不闻。”

——戈登·奥尔波特。《偏见的本质＞。‘1954相互认识，并让他们单独相处5分钟。在实验的另一条件下．引导这些学生。让他们以为参与的另一方特别友善。

在两种条件下．对方对新结识的人都非常友好。事实上．预期对方不友好的人。异乎寻常地试图表现出友好，而且他们的微笑及其他友好举止激起了热烈的回应。但与有积极偏差的学生有所不同。这些预期自己会遇到不友好伙伴的人．把这种相互友好归结于是他们自己“小心翼翼”地对待对方的结果。他们事后表现出对对方更多的不信任和不喜欢．并且认为对方的行为不那么友好。尽管他第9章偏见：不喜欢他人277

们搭档实际上很友好，但消极的偏差诱导这些学生“看见”了隐藏在对方“强颜欢笑”背后的敌意。如果他们不曾这样想过。他们是看不到这些的。

我们的确会注意到那些与刻板印象明显不一致的信息，但即使是这类信息，它们的影响可能比我们预期的要小。当我们集中关注一个反常的事例时，我们可以分出一个新的范畴来维护已有的刻板印象

(Brewer，1988；Hew-

Stone。1994；Kunda&Oleson，1995，1997)。英国学龄儿童对和蔼可亲的学校警官形成了非常积极的良好印象(他们把学校警官视为特殊的一类)，但这丝毫改善不了他们对整个警察的看法(I-Iewstone&others，1992)。这种再分类法(subtyping)——把偏常的人归人一个不同的类群——帮助维持了警察不友善、可怕这样的刻板印象。认识到刻板印象并非适合一类人当中的每一个人，这是应对不一致信息的另一种不同的方式。周围的黑人邻居和蔼可亲。房屋主会形成“职业的、中产阶级黑人”这样一个新的不同刻板印象。这种再分群法(subgrouping)——形成一个子群体的刻板印象——倾向于让越来越分化的刻板印象做一些适度的变化(Richards＆Hewstone，2001)。子类别是群体的例外：子群体则是作为整个群体的一部分而获得承认。

歧视的影响：自我实现的预言

态度之所以可能与社会阶层等级相一致，不仅仅是由于合理化的需要，还因为歧视影响到了它的受害者。“个人声望”．奥尔波特写道，“一点一点地被敲打深入大脑，它不可能对一个人的性格丝毫不产生影响” (1958，p．139)。如果说我们能够在弹指一挥间结束一切歧视。那我们就会天真地宣称，“艰难的日子已经过去了，同胞们!

你们现在可以穿上西装或盛装，成为体面的管理者或专业人士。”压迫结束了，但它的影响还将延续，犹如一种社会遗物。

在《偏见的本质》一书中，奥尔波特列举了15种可能的受害效应。奥尔波特认为这些反应可以归纳为两大类——一种涉及责怪自我(退缩、自我痛恨、攻击自己的群体)，一种涉及责怪外部的原因(反击、怀疑、群体自豪感增强)。如果最终结果是负面的——比如说犯罪率比较高——人们可以借此为歧视进行辩解．并促使其得以继续存在。 “如果我们允

许那些人搬进我们可爱的社区与我们为邻。房价会一落千丈的。”

“那些受压迫的人对克明形成一种强烈的敌意是可以理解的．他们以自己的劳动使文明得以实现，但分享到的文明财富却少得可怜。”

——弗洛伊德， 《一种幻想的未来＞(the future of an illusion)。1927歧视是否是以这种方式影响着受害者?对于这一点我们必须很谨慎．不能夸大这一说法。对许多人来说，黑人文化的灵魂和风格是一笔令人骄傲的遗产，这并不仅仅是受伤害后的反应(Jones，2003)。因此，查尔斯·贾德和他的合作者指出(】udd&others，1995)．一方面是自人青年正在学习不去强调种族差异以避免刻板影响。

另一方面是非裔美国青年“正日益以他们的种族特性为荣．积极地评价种族差异”。文化差异不一定意味着社会缺陷。

然而．社会信念能够自行验证，如同沃德，曾纳和库珀(Word，Zanna，&Cooper，1974)的一对巧妙实验所展示的那样。在第一个实验中，白人和黑人研究助手冒充求职者，由普林斯顿大学的白人男子来进行面试。与求职者为白人的时候相比．当求职者为黑人时．面试官坐得更远，平均提前25％的时间结束面试，并且多犯50％的言语失误。想像一下在接受面试的时候．人家远远地坐在那里，说话结结巴巴，急急忙忙就结束了面试。你的表现或你对面试官的感受是否会受到影响?

为找到答案，研究者进行了第二个实验．经过培训的面试官对待学生的方式．就像第一个实验当中面试官对待黑人一样以同样的方式对待白人和黑人求职者。稍后对面试录像进行评定。结果发现．那些受到类似于第一个实验中黑人的待遇的学生显得更为紧张、表现更差。而且，

面试者自己也可以感到区别：那些被当作黑人对待的学生认为他们的面试官举止相对不大妥当，不那么友善。研究人员总结说，“黑人表现方面的‘问题’，部分在于互动情境本身”。如同其他自我实现的预言(回忆第3章的内容)一样，偏见对其对象产生了影响(Swim&Stangor-，1998)。

“如果我们预言同伴有灾祸，则我们倾向于挑起它；如果是好事，则是我们引出了它。”

——戈登·奥尔波特。《偏见的本质＞。1958刻板印象威胁

当你置身于别人都预期你会表现很差的情境当中，你的焦虑可能会致使你证实这一信念。我是一个60岁出头的矮个子。当我与一群高个、年轻的选手临时凑合在一起玩篮球比赛时，我常常怀疑他们是否会认为我是队里的累赘，这将削弱我的信心．影响我的表现。克劳德·斯蒂尔和他的同事称这一现象为刻板印象威胁(stereo．type threat)——一种自我验证的忧虑。担心有人会依据负面刻板印象来评价自己(S；teele，1997；Steele&others，2002)。

在一些实验中，斯潘塞、斯蒂尔和奎因(Spencer．Steele，&Quinn，1999)给学生一个难度非常高的数学测验．这些男女大学生具有相同的数学背景。当告诉学生这个测验没有性别差异．不会对任何群体刻板印象作评价时，女生的成绩始终与男生相同。一旦告诉学生存在性别差异，女生就会戏剧性地使得这种刻板印象得以验证(见图9—8)。当遇到难度很大的题目而受挫时．她们明显地感到格外担忧，这影响到了她们的成绩。

媒体能激起刻板印象威胁。保罗·戴维斯及其同事(I)avies＆others。2002)让男性和女性观看一系列电视广数学分数(o—100)

当预期存在性别差异

时，两性差异很大

未预期存在

性别差异时

图9—8刻板印象弱点与女性的数学成绩史蒂文·斯潘塞，克劳德·斯蒂尔和戴安娜·奎因(1999)让能力相当的男女被试参与一次难度很大的数学测验。当引导参与者相信测验具有性别差异时，女性的得分会低于男性。一旦去除验证刻板印象的威胁(当不预期会有性别差异时)。女性的表现就和男性一样。

筋 加 ” m ， o

告，让他们觉得自己将要参加细节记忆测验。对其中的一半参与者来说，广告中只包含中性的刺激；对另一半参与者来说，有些广告包含“没头脑” (air．headed)的女性形象。看过刻板化的形象之后，女性不仅在数学测验中表现得比男性差．并且对数学及理科专业表现出更少的兴趣，或者说不愿意进入数学或理科职业生涯。

种族刻板印象是否也可能以类似的方式自我实现?斯蒂尔和阿伦森(Steek：&Aronson．1995)的研究确认，当给白人和黑人一些难度较大的语言能力测验时．情形确是如此。在接受测验时，黑人只是在受到较高的刻板印象威胁的情形下表现比白人差。杰夫·斯通及其同事(Stone&others．1999)报告说，刻板印象威胁同样也会影响运动员的成绩。当把高尔夫活动表述为“运动智力”测验时，黑人的表现就比平时要差：当表述为“天生运动能力”测验时，白人的表现比较差。斯通(2000)推测认为， “当人们想起有关自己的负面刻板印象时，如‘白人男子不擅

于跳跃’或者‘黑人男子不擅于思考’，它就会对运动成绩产生不良的影响。”

“数学课真难!”

——芭比娃娃的“少女心声” (后来被禁止销售)斯蒂尔(1997)认为，如果你告诉学生他们有失败的危险(犹如少数群体辅助项目经常说的那样)，那么刻板印象就可能侵蚀他们的行为表现．并且导致他们“不认同”

学校，到其他地方去寻求自尊(见图9—9)。事实上，随着美国黑人学生从8年级升入10年级．他们的学习成绩图9—9刻板印象威胁

面对负面刻板印象而引起的威胁可能造成表现缺憾以及不认同。

与自尊之间的相关有所减弱(()sbome，1995)。而且，那些被引导认为自己进入大学或学术群体是受惠于种族或性别偏见的学生．表现倾向于比那些被引导认为自己很能干的学生差(Brown＆others，2000)。因此，斯蒂尔评述说，最好给学生一些挑战。让他们相信自己的潜力。他的研究小组进行了另一项实验。其中的黑人学生因为他们的写作而受到批评，同时还告诉他们， “根据我看你的来信．我认为你有能力达到我所说的更高水准，否则我不会自找麻烦给你这样的反馈”，如此一来，黑人学生会做出较好的回应((：ohen&others，1999)。

但是．刻板印象威胁是如何破坏表现水平的呢?有一种途径是认知性的。刻板印象威胁令人心烦意乱：不理会其说法需要付出努力，这会增加心理负担，降低工作记忆(Croizet&others，2004；Schmader&Johns，2003；Steele ＆others，2002)。另一个效应是动机性的：在刻板印象威胁下担心犯错可能损害一个人的表现

(Keller&Dauen．heimer‘，2003；Seibt＆Forster，2004)，而且生理唤醒伴随着刻板印象威胁而生。它会妨碍人们在困难测验中的表现(0’Bnen＆Crandall，2003；Ben—Zeev，Fein，&In．zIicht，2004)。 (回忆第8章的内容．由他人唤起的群体影响；他人在场可能会提高简单任务的成绩，但会干扰困难任务的成绩。)

如果刻板印象威胁能干扰成绩，那么正面刻板印象会提高成绩吗?希、皮廷斯基和安巴蒂(shih，Pittinsky，&Ambady，1999)证实了这种可能性。在做数学测验之前，向亚裔美国女性询问一些个人经历问题，借此提醒她们自己的性别身份，她们的成绩(相对于控制组而言)陡然下降。当以类似的方式提醒她们的亚洲身份，她们的成绩有刻板印

(女生

可能不

表现缺陷

(女生数学测验

没能取得好成绩)

不认同刻板化的领域

(数学对我将来的

工作不重要)

，\

象数及

111躬蒲妻。l嗣：口rI

20世纪80年代后期．在密歇根大学学生多元化委员会会议期间。我注意到一个有趣的现象：在各级SAT‘入学分数水平中，少数群体学生所取得的大学成绩总是比非少数群体同伴要低。很快。史蒂文·斯潘塞、乔舒亚．阿伦森和我发现这是一个全国性的现象：它存在于绝大多数的大学里．存在于其他能力被负面刻板化的群体中．诸如在高级数学课程中的女性。这种成绩低下并不是由考试者群体差异造成的，所有各级考试者(按SAT 得分)都存在这样的问题。

我们最终在实验室里再现了这种成绩低下，我们只是鼓励人们去做一项困难的任务．而他们的群体在这个领域给人以负面的刻板印象。我们还发现，通过让相同的任务显得与刻板印象无关，也就是我们所说的去除“刻板印象威胁”．我们能够消除这种成绩低下。第二个发现激发了很多研究：探讨如何减少刻板印象威胁及其不好的影响。通过这些工作，我们欣然获得两大收获：首先是生活情境在塑造心理功

能上的重要性。其次是像年龄、

种族和性别这样的社会身份在

塑造这类生活情境中的重要性。

克劳德·斯蒂尔

fC如ude Steele)

所提高。负面刻板印象干扰成绩，而正面刻板印象似乎能促进成绩。

刻板印象会使个体判断出现偏差吗是的，刻板印象导致判断出现偏差，但令人欣慰的是：人们在评价个体的时候，往往比评价由这些个体构成的群体时更为积极(。Miller＆Felicio，1990)。安妮·洛克斯里．尤金·博吉达和南希·布里克(Anne I．ocksley，Eu．gene Borgida，& Nancy Bmkke)发现，一旦某人认识一个人，那么“对这个人的判断中刻板印象的影响即使有也微乎其微” (Borgida&others，1981；LDcksley&others，1980，1982)。他们是在明尼苏达大学的大学生身上发现这一结论的。他们给大学生看有关“南希”最近生活事件的轶闻趣事。在一个假定的电话会谈记录中，南希给朋友讲述针对三种情境(比如，在购物时受到一个衣衫褴楼的家伙的骚扰)她是如何做出反应的。有些学生读到的材料把南希描绘成断然做出反应(直接叫那衣衫褴褛的家伙走开)；其他人看到的报道是被动的反应(只是不理会他，直到他最终无聊地离去)。还有其他一些学生也接受了同样的信息，只是人物姓名是“保罗”而不是“南希”。一天之后．学生们预测南希(或保罗)针对其他情境会如何反应。 .

知道当事人的性别是否会影响这些预测呢?一点也不会。判断某个人是否过分自信，仅仅受到前一天学生们l 了解到的当事人行为的影响。甚至有关男性化和女性化f 判断，也不受学生是否了解当事人的性别的影响。性别j 版印象被束之高阁。学生们把保罗和南希当作单独的个I 进行评价。

这一发现可以用第3章里讨论过的一个重要原理来i 行解释。假定有： (1)有关一个群体的泛泛(基本比痒信息； (2)有关一个群体特定成员的琐碎但生动的信息生动的信息通常在效果上要超出泛泛的信息。当这个人j 我们有关该群体成员的典型形象不符时。这一效应尤为!

出(f'ein&Hilton，1992；krd＆others，1991)。例如设想有人告诉

你在一个从众实验中大多数人的实际行为!

何，然后让你观看一个简短对话，对话一方为假定的参j　过实验的人。你的反应是否会类似于普通的观众呢?一I　观众都是根据对话来猜测这个人的行为。忽略多数人实I 如何行为的基本比率信息。

人们常常相信一些刻板印象，然而一旦接触到生动f　轶闻趣事时，他们又会无视这些刻板印象。因此，许多，认为“政治家是骗子”，但“我们的参议员琼斯是诚实j　直的”。　(难怪为什么人们对政治家的评价如此之低。j 常常反复去选自己的代表)。

这些发现解决了本章前面所关注的一系列研究结果J　留下的疑惑。我们了解到，性别刻板印象(1)非常突出但是(2)基本不影响人们针对特定的某位男性或女性I 276 第三编社会关系

神。但她的职位又要求这一品质，这让女性处于难以容忍的左右为难的境地：如果行为积极进取，她们将得不到一份工作；如果不积极进取，她们也得不到一份工作。

偏见和刻板印象会造成非常重要的后果．尤其是当它非常强烈的时候、在判断不了解的个体的时候、在就整个群体做政策决定的时候。刻板印象一旦形成，就趋向于自行永久存在。并且拒绝改变。它们还会通过自我实现的预言创造出它们相应的现实。偏见通过刻板印象威胁，让人担心其他人会刻板化地看待自己。因而还能妨碍一个人的表现。

个人后记：我们能够减少偏见吗

相对于减少偏见而言．社会心理学家在解释偏见方面做得更为成功。因为偏见源于很多相互关联的因素。所以没有简单的纠正方法。不过．现在我们有望找到一些办法来减少偏见(随后一章将做深入的探

讨)：假如不平等的状态滋生偏见．那么我们可以谋求建立合作、地位平等的关系。如果偏见常常使得歧视行为合理化，那我们可以通过法律要求非歧视。如果社会制度支持偏见，那么我们就取消这些支持(例如。说服媒体宣扬种族之间的和睦)。

人们有时保留一般性(诸如针

对男同性恋和女同性恋的)偏

见。并不将偏见应用于他们了

解和尊敬的特定个人，如著名脱

口秀主持人Ellen DeGerleres

和音乐人艾尔顿·约翰。

如果外群体看起来比事实上更不像某人自己的群体．那么我们可以努力将他们的成员个性化。如果自发的偏见致使我们做出一些让我们羞愧难当的行为，那么我们可以利用这种羞愧感激励我们打破偏见。

从1945年第二次世界大战结束以后．一系列这类矫正方法一直在得以应用，种族和性别偏见的确减弱了。社会心理学的研究也一直在帮助突破歧视的壁垒。

苏珊·菲斯克(1999)后来写道：“代表安·霍普金斯来作证，我们是冒了很多风险的，这一点毫无疑问。”

据我们所知。以前没有人把有关刻板化的社会心理学引入性别歧视的案件中……假如我们获得成功．我们将让有关刻板印象的最新研究从满是灰尘的期刊中走出来，进入法庭辩论的泥潭。在其中发挥可能的作

用。假如我们失败了，我们将伤害我们的委托人。

损毁社会心理学的形象。损害我作为一名科学家的声誉。当时，我对于我们的证词是否最终能在最高法院取得成功没有一点把握。

下一个世纪是否能继续取得进展．或者像人口增加、资源减少的时期容易发生的那样。对立是否会再次迸发出来成为公开的敌意。对此，我们现在还要拭目以待。

你的观点是什么

请描述一件事情，你在其中观察或者体验到了种族或性别偏见。这类偏见的根源是什么?其动机是什么?我们可以做些什么来减少这类偏见?

本书由“ePUBw.COM”整理，ePUBw.COM 提供最新最全的优质电子书下载！！！

第10章 攻击行为：伤害他人

人际行为是人类社会中最奇怪、最不可预测和最难以解释的现象。自然界中人类面临的最大威胁恰是人类本身。

—刘易斯?托马斯

(Lewis Thomas, 1981)

剧演员伍迪?艾伦曾半开玩笑地预言："到1990年时，绑架将成为社会交往的主要方式"，虽然这一预言没有实现，然而这些年来，世界并不太平。9.11恐怖事件可以说是最为严重的暴力案件；但从伤亡人数来讲，大约与之同时发生的刚果的种族大屠杀事件才算是最为惨重的。据报道，死亡人数约300万。部分民众被砍刀活活砍死，其他民众大多在逃离村庄后死于饥饿和疾病（Sengupta, 2003)。在邻国卢旺达，约75万人——包括图西族总人口的一半——在1994年夏天的种族灭绝性屠杀中惨遭杀害(Staub, 1999)，显示了人类可以何等残忍。

2000年以后，这种暴力和毁灭性冲突不再只局限于中东和非洲地区。全世界，人类每天要花费20亿美元在武器和军队上——这20亿美元本可以为世界上数百万贫困人口提供足够的食物、教育资源并进行环保投资。回顾刚刚过去的20世纪，250场战争夺走了 1.1亿人的生命——足够建立一个人口超过法国、比利时、荷兰、丹麦、芬兰、挪威和瑞典总人口之和的"死亡国度"（图10-1)。造成世界范围内大规模人口死亡的原因除世界大战外，惨绝人寰的种族屠杀也扮演了重要的角色。1915?1923年间，土耳其帝国对亚美尼亚民族人民进行了疯狂的屠杀；1971年巴基斯坦对300万孟加拉国的移民进行了大规模的种族屠杀；150万柬埔寨民众死于始自1975年的恐怖时期（Stern-

berg，2003)。总之，从希特勒对犹太人的种族屠杀，斯大林对俄国人民的杀戮，到早期美州移民对当地土著的屠杀，无不揭示了整个人类潜质中异常残忍的一面。

难道说我们像希腊神话中的米诺陶斯（Minotaur） —样是半人半兽吗？ 1941年仲夏的一天，在波兰耶德瓦布内（Jedwabne)的一个小镇上，非犹太的一半居民对另一半的犹太居民进行疯狂屠杀，1 600名犹太人中只有十几人幸存（Gross, 2001)。如何解释人类的这种攻击倾向呢？ . 第10章攻击行为：伤害他人279各世纪以来与战争有关的死亡人数图10-1最血腥的世纪

回顾人类历史，20世纪的人们得到了最好的教育，同时却也是最嗜好残杀的（数据来自Renner，1999)。包括种族屠杀和人为的饥荒在内，有大约1.82亿人死于类似的“大规模不幸事件"(White, 2000) 0

“我们制造的每一支枪，下水的每一艘战船，点燃的每一枚火箭，最终都只意味着一种偷窃，对那些忍受饥饿却得不到食品、身处寒冷却得不到衣物的人们的偷窃。”

艾森豪威尔总统，对美国报纸编辑协会的演讲，1953有什么方法能将人们从战争的威胁中拯救出来呢？

——爱因斯坦给弗洛伊德的一封信，1932攻击行为取决于先天的生物基础还是后天习得的？

什么样的情境更容易诱发敌对行为呢？

大众媒体对攻击行为有影响吗？

我们怎样才能减少攻击行为？

这些就是我们在本章中要讨论的问题。

当然，首先我们需要澄清“攻击行为”这一术语的含义

什么是攻击行为

在印度北部，曾有一个犯罪团伙，这些最早的暴徒在1550到1850年间绞死了 200万以上的人，声称这是为一第10章攻击行为：伤害他人 279

19世纪的雕版画，描绘西班牙战士征服蒙提祖玛二世统治的阿兹台克王国。

位女神服务，他们无疑是具有攻击性(aggressive)的。但人们同样使用“有进取心(aggressive)”来形容一个热情的售货员。社会心理学家把这种自信、精力充沛、有雄心的行为区别于伤害、损毁、破坏性行为．前者称为敢于自表性(assertiveness)，后者称为攻击行为(aggression)。

在第5章中我们把攻击行为(aggression)定义为意图伤害他人的身体行为或者言语行为。这一定义排除了车祸，牙科治疗和人行道上的碰撞，但包括打耳光．当面侮辱，甚至说风凉话。研究者通常通过让人们决定伤害他人的程度，如施加多强的电刺激，来度量攻击行为。

该定义涵盖了两种不同的攻击行为。当动物发怒时，它们在展示典型的社会性攻击行为：而当掠食者潜行在猎物之后时．它们表现的是静息的攻击行为。社会性和静息攻击行为分属不同的脑区。对于人类，心理学家把攻击行为分为“敌意性”和“工具性”两种。敌意性攻击行为(} lostile agression)由愤怒引起，以伤害为目的。工具性攻击行为“nstrumental aggression)只是把伤害作为达到其他目的的一种手段。

大多数恐怖活动属于工具性攻击。罗伯特·佩普(Robert Pape，2003)对1980—2001年间发生的所有自杀性爆炸事件进行研究后指出：“所有自杀性恐怖活动的一个共同特征是都有明确的、现实的和战略性的目标——迫使自由的民主国家从恐怖分子眼中属于他们家园的领土上撤军。”

谋杀大多是敌意性的。其中约有一半因为意见不合而爆发，其余的源自恋爱中的三角关系和酒精或致幻毒品导28D 第三编社会思维

/

“当然．我们决不会真的用它对付任何潜在的敌人．但它使我们在谈判中处于强势。”

人类不断增强自己破坏能力的同时，却没有使自己制止攻击的能力同步增强。

资料来源：Reprinted with permission of General Media Magazines．致的争吵(Ash，1999)。这些谋杀是冲动性的情感爆发，这有助于解释为什么来自110个国家的数据显示：更为严厉的死刑惩罚并没有减少杀人案件的发生(Costanzo，1998：Wilkes．1987)。尽管如此，一些谋杀以及由于报复、性胁迫导致的暴力活动却是工具性的(Felson，2000)。1919年以来，发生在芝加哥的1 000多起团伙谋杀中，大部分是冷静并有计划的。

攻击行为的理论

在分析敌意性和工具性攻击行为的原因时。社会心理学家主要有三种观点：(1)人类有基于生物本能的攻击性驱力；(2)攻击行为是对挫折的自然反应；(3)攻击行为是习得的。

攻击行为的生物学理论

哲学家关于人性的争论由来已久。有人认为人性在根本上是仁慈、知足而高贵的．另一些人则认为人性的本质是残忍的。第一种观点以18世纪法国哲学家卢梭(1712～1778)为代表，把社会罪恶归咎于社会而非人性。

第二种观点则以英国哲学家霍布斯(Hobbes，1588—1679)为代表。将社会法律视为控制残忍人性的必要手段。20世纪．“性恶论”，即攻击性驱力与生俱来、无可避免的观点得到了弗洛伊德和德国的洛伦兹(Konrad LDrenz)的赞同。

本能论和进化心理学

弗洛伊德认为，人类的攻击行为根源于一种自我破坏的冲动。攻击行为把这种对死亡原始的强烈欲求所蕴涵的能量转向他人(一般而言。他称这种强烈欲求为“死本能”)。作为动物行为专家，洛伦兹认为攻击行为更多是适应性的而非自我破坏。两种理论都认为。攻击性的能量来自本能(instinctual)，是非习得的和普遍的。如果得不到释放，这种能量就会越积越多，直到爆发为止；或者有一个合适的刺激使之得到发泄，就像老鼠摆脱捕鼠器一样。虽然洛伦兹(1976)认为我们同样拥有一个可以抑制攻击行为的先天机制(如消除我们的防备)，但他为人类在不断武装自己好战本能的同时．却未能增强控制能力而深感担忧。人们对两种释放攻击性本能的方法关注的失衡也许有助于解释——为什么在20世纪．死于战争的人数多于此前所有战争的总和。

为了涵盖几乎每一种可以想见的人类行为。假设的本能的清单越来越长。这时，“攻击是一种本能”的观点开始瓦懈。1924年一项对社会科学著作的调查．列出了近6 000种假设的人类本能(Barash，1979)。社

会科学家试图通过“命名”来解释社会行为，就像玩一个循环论证的游戏：“为什么绵羊总呆在一起呢?”“因为它们有群居的天性。”“你怎么知道它们有群居的天性?”“只要看看它们就好了：它们总呆在一起!”

本能理论也无法解释攻击行为在个体和文化之间的多样性。如果攻击行为只是一种人类共有的本能，那又如何解释易洛魁人(Iroquois)在白人入侵者到来之前是如此的爱好和平，而在那之后又是如此充满敌意呢(}tomstein，1976)?虽然攻击行为的确有其生物学基础．但人类的攻击倾向不能仅仅被限定为一种本能行为。

进化心理学家巴斯和沙克尔福德(BUSS＆Shack—elford，1997)发现，攻击行为对我们的远古祖先在特定情况下的确有着适应意义。攻击行为对于获得资源、抵抗攻击、威吓乃至干掉情敌、防止配偶的不忠都是一种有效的策略。在前工业化时代的一些社会里。一名优秀的战士可以得到更高的社会地位和更多的繁衍机会(Roach，1998)。巴斯和沙克尔福德相信．攻击行为的适应性价值有助于解释为什么这种行为在人类历史上更多地出现在男性之间。“这并非因为男人有一种‘攻击本能’，感觉到一些能量被压抑着必须释放。这是男人从他们成功的祖先那里继承而来的一种心理机制”，从而帮助他们提高自己的基因在下一代中得到保留的几率。

神经系统的影响

攻击行为是复杂的，并非简单地受大脑中某个特定区域控制。尽管如此，研究者还是在动物和人类身上发现了一些能够促进攻击行为的神经机制。当科学家激活这些脑区时．人们的敌意程度增加了；当这些脑区的活动被抑制，敌意程度下降。通过这样的方法，温驯的动物也可以被激怒。同样可以让狂怒中的动物恢复顺从。

在一项实验中。研究者以一只行为专横的猴子为研究对象，将电极安置在抑制其攻击行为的脑区。另一只小猴子掌握着激活电极的按钮。它很快就学会了在这只跋扈的大猴子变得危险时按下按钮。对脑区的激活机制在人类身上同样有效：一位妇女在其脑区的杏仁核受到无痛的电刺激后发怒，把她的吉他砸向墙壁，差点砸中她心理治疗师的头(Moyer，1976，1983)。

既然如此。那些有暴力倾向的人是否在大脑某些方面存在异常呢?为了回答这一问题，阿德里安·雷恩等人(Adrian Raine&others，1998，2000)利用大脑扫描来测量杀人犯的脑活动，并测量了有反社会行为障碍的人的大脑灰质总量。结果发现。未受过虐待的杀人犯的前额叶激活水平比正常人低14％．反社会者的前额叶则比正常人小15％．而前额叶被认为是对与攻击性行为有关的脑区进行紧急抑制的。其他对杀人犯和死囚的研究也证实．脑区异常可能导致异常的攻击行为(．Davidson＆others，2000；【．ewis。1998；Pincus，2001)。仅仅大脑异常本身就可以导致暴力行为吗?也许答案并不那么简单．但对于一些有暴力倾向的人来说，这似乎是一个因素(】)avidson＆others．2000)。

基因的影响

遗传因素影响神经系统对暴力线索的敏感性。我们早就知道．很多种动物可以被驯养得有很强的攻击倾向。有时这是为了一些实际目的，如培养斗鸡等；有时，这种驯养只是为了科学研究。芬兰心理学家Kirsti【,agerspetz (1979)在一组正常白鼠中挑选出攻击性最强的和攻击性最弱的分别饲养．在此后它们繁殖的26代中始终重复这一选择过程。最终她得到了一组凶猛的老鼠和一组温顺的老鼠。

基因影响了这只斗牛犬的攻击性。

在灵长类动物和人类中，攻击性天然有着较大的多样性(Asher‘，1987；Olweus，1979)。我们的气质(即我们的反应性和反应强度)部分是与生俱来的，同时也受交感神经系统反应性的影响(Kagan，1989)。一个人在幼年表现出来的气质通常是稳定的(I』1．rsen&Diener。1987：Wilson＆Matheny，1986)。一个大胆、冲动、容易发脾气的孩子更有可能发展出青春期暴力行为(American Psy．chological Association，1993)。在8岁时没有表现攻击性倾向的儿童，成年后到48岁时也不会成为富有攻击性的人(Huesmann＆others，2003)。在分开询问的条件下，相对异卵双胞胎来说，同卵双胞胎更可能在“脾气很大”或者“经常打架”的问题上给出一致的回答(Rushtor-＆others，1986；Rowe＆others，1999)。如果同卵双胞胎中的一个被判有罪，那另一个双胞胎有一半的可能也有犯罪记录，而在异卵双胞胎中这一比率仅为五分之一(1laine．1993)。

在一项研究中，研究者对几百名新西兰儿童进行了追踪，结果显示攻击行为是由一种能够改变神经递质平衡的基因和童年时期的受虐待经历共同决定的(Caspi＆others，2002；Moffitt&others，2003)。攻击性和反社会行为并非单纯地只受“不良”基因或“不良”环境的影282 第三编 社会思维

响；相反，基因会使某些儿童对虐待更敏感，烈。先天和后天因素是互相影响的。

反应更强 ＆O’Farrell，1996)。

生物化学因素

血液中的化学成分同样可以影响神经系统对攻击性刺激的敏感性。实验室研究和警方资料都表明，一旦人们被激怒。酒精会使攻击行为更容易发生(Bushman，1993；7Faylor＆Chermack，1993；’Testa，2002)。有暴力倾向的人比一般人更可能饮酒。在喝醉以后更可能变得具有攻击性(White&others，1993)。请看以下材料：·在一项实验研究中。喝醉的人会施加更强的电击，在回忆人际关系冲突时感觉到更强烈的愤怒(MacDonald ＆others，2000)。

·一项对强奸犯的调查显示。他们中有略多于一半的人在犯案前喝了酒。在最近一项对171所大学近9万名学生的调查中。五分之四有过不愉快交往经历的学生承认在那之前使用了酒精饮料或药物(Pressley＆others。1997)。由此可以推测，那些攻击他们的人也大多如此。

·在65％的杀人案件和55％的家庭暴力案件中，攻击者和(或)受害者喝过酒(Amet"ican Psychology Associa·tion，1993)。

·如果虐待配偶的酗酒者能够在治疗后终止他们的问题饮酒行为，那他们的暴力行为通常也会停止(Murphy 酒精与性攻击。(纽约时报＞这样描写在2000年6月，一伙公然袭击了参加纽约市游行的约50名妇女的暴徒： “那是一些平常的男人，喝了过多的酒，就开始向妇女大声叫嚣，抢夺她们的东西，用水把她们浇透，扯下她们的上衣和裤子”(Staples，2000)。

酒精可以降低人们的自我觉知和考虑后果的能力，进而增加暴力行为发生的可能(Hull&Bond，1986；Ito＆others．1996：Steele＆Southwick，1985)。酒精使人们的个性弱化。降低我们的抑制能力。

暴力行为与雄性激素即睾丸激素也有关系。尽管激素的影响对低等动物比对人类要强烈得多，但降低雄性激素水平的药物的确可以削弱有

暴力倾向男性的攻击性。在听到寻呼机的嘟嘟响声时，睾丸激素水平很高的个体报告，他们感觉到了更多的不安与紧张(Dabbs＆others，1997)。他们显得较为冲动、易怒，挫折忍受能力也相对较低(}tarris．1999)。

“只要把12—28岁强壮的年轻人全部保持在低温睡眠的状态，就可以消除2／3的犯罪。”

——戴维·莱肯(David　L．ykkon)。《反社会人格：}．199525岁以后，暴力犯罪率与人们的睾丸激素水平均下降。被判为蓄意的或无端的暴力犯罪的罪犯。其睾丸激素水平比非暴力犯罪的罪犯要高(I)abbs，1992：Dabbs&others，1995．1997，2001)。在正常的青少年和成年人中，那些睾丸激素水平高的人更容易出现不良行为、使用致瘾麻醉品以及对挑衅产生攻击性回应(Archer-，1991；Dabbs＆Mortis，1990；Olweus&others，1988)。正如詹姆斯·达布斯(I)abbs，2000)所言，睾丸激素“分子虽小，但作用巨大”。给男性注射睾丸激素并不能直接使人变得富于攻击性，虽然睾丸激素水平低的男性一定程度上不易被激惹起攻击性行为(I．；een，1998)。睾丸激素大致可比作电池的电力，只有电力水平很低时。暴力犯罪才会有明显下降。　[为了摆脱自身持久存在的破坏性冲动．也为了缩短他们的刑期。一些因性暴力而入狱的罪犯主动请求对他们施行阉割。相比女性子宫切除。这种手术对人体的侵入性危害较小。应否同意他们的要求呢?如果这一要求得到满足，并且此后他们被认为不再有实施性暴力的危险，他们的刑期是否应该被缩短甚至取消呢?]暴力行为另一个常见的元凶是神经递质5一羟色胺的缺乏，在控制冲动的额叶区有其许多接受器。在灵长类动物和人类中，有暴力倾向的幼儿和成人5一羟色胺水平均偏低(Bernhardt，　1997；Mehlman，1994：Wright．1995)。此外，在实验室条件下降低人们的5一羟色胺

水平，可以增强他们对厌恶事件的反应和释放电刺激的意渗I『

愿。

还有一点非常重要．睾丸激素、5一羟色胺和行为之间的作用是相互的。比如。睾丸激素可以促进支配欲和攻击行为的产生．但同时支配或取胜的行为也会提高睾丸激素的水平(Mazur＆Booth，1998)。在劲敌之间进行的一场世界杯足球赛或者重大篮球比赛之后，胜利一方球迷的睾丸激素水平显著上升，而失败一方球迷的睾丸激素水平则下降了(Bernhardt&others，1998)。社会经济地位比较低的人5一羟色胺水平往往也比较低。进化心理学家认为，这也许是一种自然的反应．这种状态使他们敢于承担风险去增进他们的利益和地位(Wright，1995)。

综上所述。神经系统、基因、生物化学因素对某些人在面对冲突、挑衅时会不会做出攻击行为都有重要的影响。但攻击性是否真的如此多地源自人类本性，乃至使世界和平的愿望无法实现呢?美国心理协会(APA)和国际心理学家理事会(ICP)已经联合其他组织签署了一份由来自12个国家的科学家起草的有关暴力行为的声明(Adams，1991)：“在科学上，(声称)战争与其他暴力行为是世代相传的人类天性(或者)战争是由‘本能’或者某个单一动机引发的说法，都是不正确的。”因此，正如在下文中将要看到的，我们可以通过一些方法减少人类的攻击行为。

攻击行为的挫折一攻击理论

那是一个暖和的夜晚，在两个小时的认真学习之后．你觉得又累又渴，于是你向朋复借了一些零钱．走向最近的一个自动售货机。你把钱放人机器里，迫不及待地想要喝一口冰凉爽口的可乐。但是，当你按下提货的按钮时．售货机却完全没有反应。你又按了一次，然后按下了把钱退回的按钮，机器仍然毫无动静。你用力地敲打着按钮。

然后用拳头捶它们。最后你晃动、敲打售货机。可一切仍然无济于事。你跺着脚回到自己的房间，两手空空。此时，你的室友是不是该很小心地对待你呢?那时的你是否更容易说出一些伤人的话语，甚至做出一些伤害性的事情呢?

作为最早对攻击行为进行解释的心理学理论之一。流行的挫折一攻击理论(jfrustration．aggression　theory)对此问题的回答是肯定的。约翰·多拉德和他的同事认为(I)oi．1ard&others，1939，p．1)，“挫折总会导致某种形式的攻击行为。”这里的挫折(1mstration)指的是，任何阻碍我们实现目标的事物(比如那个出现故障的自动售货机)。当第10章攻击行为：伤害他人283

我们达到一个目标的动机非常强烈，当我们预期得到满意的结果．却在行动过程中遇到障碍时，挫折便产生了。鲁珀特·布朗和他的同事(Brown&otllers，2001)对乘渡船去法国的英国乘客进行了调查，结果发现：当法国的渔船堵塞码头，挡住渡船前行时，他们的攻击性显著增强了。

由于达成目标的愿望受阻，在看了一些图片后。乘客们愈加同意打翻咖啡杯的法国人应受到斥责．对威胁到当地乡村面包师生计的法国糕点应予抵制。

如图10—2所示．攻击的能量并非直接朝挫折源释放。我们学会克制直接的报复。特别当别人会对这种行为表示反对或者进行惩罚时；相反。我们会把我们的敌意转移到一些安全的目标上。一则古老的故事为转移(displacement)做了很好的诠释：一个被老板羞辱的男人回家以后大声斥责他的妻子，妻子只好向儿子咆哮，儿子只能踢狗解气，而狗则把来送信的邮递员咬了一口。

在实验情境和现实生活中，当新的目标与挫折源有相似之处，并且稍稍刺激了攻击能量的释放时，攻击的转移最容易发生(Marcus—Newhall＆otllers．2000：Miller&others，2003；Pedersen＆others，2000)。相信大多数人都经历过这样的情况，当一个人满怀着怒火时，哪怕是平时根本不予理会的轻微冒犯也可能引发一个爆炸性的过度回应。

许多评论认为，可以理解，9．11恐怖事件激起了美方的强烈愤怒，促成了其对伊拉克发动袭击。美国人此时需要寻找宣泄愤怒的对象，于是把矛头指向了罪恶的暴君——萨达姆·侯赛因，他们昔日的盟友。2003年，托马直接攻击

图1 0—2经典挫折一攻击理论

挫折产生攻击的动机。由于对反对和惩罚的畏惧．人们往往不直接对挫折源进行攻击，因此攻击驱力可能会被转移。指向其他目标，甚至转而指向自己。

资料来源：Based on Dollard＆others，1939，and Miller．1941．

挫折触发的攻击行为有时表现为公路狂暴【mad rage)。

斯·弗里德曼(frhomas Friedman)指出：“发动这次战争的真正原因在于：9．1l事件后．美国需要对阿拉伯世界的某些人进行打击。而之所以选择萨达姆，原因很简单：他罪有应得．而且他正处于这一世界的中心部位。”战争的另外一位发动者．副总统理查德·切尼(2003)似乎同意这一观点。他在被问及为什么大多数国家都反对美国发动战争时指出：“因为他们没有经历9．11事件。”

修正后的挫折一攻击理论

对挫折一攻击理论的实验检验得到了不尽一致的结果：有些情况下挫折增加了被试的攻击性，另一些却并没有。如果这种挫折是可以理解的，例如在一项实验中．如果一名成员是因为他的助听器发生故障而不是粗心大意阻碍了团体的问题解决时，那么它只会导致愤怒，而不是攻击行为(Bemstein＆Worchel，1962)。

伯科威茨(Berkowitz，1978，1989)认为原有的理论夸大了挫折与攻击行为之间的关联。因此他对该理论进行了修正。伯科威茨认为挫折产生的是愤怒．攻击行为的一种情绪准备状态。愤怒起源于某个有其他行为选择可能的人阻挠了我们实现目标(Averill，1983；Weiner，1981)。一旦有攻击线索“拔掉了瓶塞”，受挫者就特别容易大发雷霆，把愤怒“倒个底儿朝天”(图10一3)。有时瓶塞也可能在没有这样线索的情况下被打开。但是，正如我们将要看到的，与攻击行为有关的线索会放大这种攻击行为(Carlson&others，1990)。　[请注意：挫折一攻击理论是用来解释敌意性攻击而非手段性攻击的。]

无法接受

的挫折

：鞠卜／l一．●

图10一3经伦纳德·伯科威茨修正的挫折一攻击理论简图挫折是否与剥夺相同

请描绘一下一个极端受挫的人是什么样子的．不论是经济方面、性方面还是政治方面的挫败。

凭直觉，我猜你在想像的一定是一个在经济方面、性方面或者政治方面被剥夺的人．并且自认为有一个很好的理由：一旦社会失业率上升，暴力犯罪率也随之上升(Catalano＆others，1997)。当20世纪90年代后期美国失业人数大幅下降时，暴力犯罪也显著减少了。21世纪初，失业率再次上升，暴力犯罪亦然。

“如果一个人没有得到人们通常认为有吸引力并且值得追求的目标对象，那么我会说他是被剥夺的；而只有在他未能从这个对象身上获得他原本预期可以得到的快乐时，才可以说他受挫了。”

——伦纳德·伯科威茨。1972

但是，我们所说的挫折可能和这种剥夺并没有关系。

在性方面最为受挫的人可能并不是独身的人；在经济方面最为受挫的人可能并不是那些生活在牙买加I临时陋屋里的贫困者。在20世纪30年代的大萧条时期。到处都是经济破产的人，但暴力犯罪率并没有因此显著上升。如暴力成因与预防国家调查组1969年总结的那样，经济上的进步甚至可能增加挫折的发生，使暴力犯罪逐步上升。同样地，巴勒斯坦的“人体炸弹”也并不是巴勒斯坦最贫困的人。如北爱尔兰的爱尔兰共和军，意大利的红色旅。德国的Bader．Meinhof。团伙，大都是中产阶级f Krueger·&Maleckova，2003；Pettigrew，2003)。9．1l恐怖袭击者也是如此，他们受过专业训练且游历过世界各地。集体的羞耻感与敌意催生了恐怖主义，而远非单纯的剥夺。让我们来探一究竟。

1967年的一天，密歇根州长向媒体吹嘘：该州在公民权立法上在处于全国的领先地位；在过去的5年时间里，3．67亿美元的联邦救助被投放到底特律。这些话刚刚2￡『6 第三编社会思维

“释放”出来。社会心理学家指出，学习同样可以“引导出攻击行为。

攻击行为的回报

通过亲身经历和对别人的观察，我们学习到攻击行为通常需要付出什么。实验可以把温驯的动物改造成凶残的好战者，严重的挫败则可以导致顺从(Ginsburg&Allee，1942；Kahn，1951；Scott&Marston，1953)。

同样．人类也可以习得攻击行为的回报。儿童一旦成功地使用武力胁迫了其他儿童，他很可能会越来越富于攻击性(f，atterson&others，1967)。那些最常因为比赛中的粗野动作而被处罚的强攻击性曲棍球手比攻击性不太强的运动员得分更多(McCarthy＆Kelly，1978a，1978b)。在加拿大青少年曲棍球手中。那些父亲赞同身体攻击性动作的选手显示了最富攻击性的比赛态度和方式(1lnnis&Zanna，1991)。在这些例子里，攻击行为是为了得到特定回报而采取的手段。

集体暴力也有类似的效果。在1967年底特律暴乱后。

福特汽车公司加大了雇用少数民族工人的力度。喜剧演员迪克·格雷戈里(1)ick Gregory)为此开玩笑说：“去年夏天的大火烧得离福特的工厂太近了。宝贝，别把小野马(tIle Mustangs)烤焦了。”

恐怖主义活动同样如此：它们可以使无职无权的人得到广泛的关注。如中国占语所说：“杀一儆百”。在这个全球化的年代．杀几个人就可以恐吓住上亿人口。杰弗里·鲁宾(Jeffrey Rubin，1986)得出这样的结论，如果没有玛格丽特·撒切尔所谓“公开性的氧气”(oxygen of publicity)，恐怖主义必然会被消灭。这就好像20世纪70年代经常发生的观众为了在电视上能有几秒钟的上镜时间而裸体飞奔入足球场的事件

一样，一旦社会决定不再理睬这样的事情，这一现象也就消失了。

猴子观察，猴子模仿。在班

杜拉的经典实验中，观察到

成年人对玩具娃娃进行攻击

行为的儿童更倾向于表现出

相同的行为。

观察学习

班杜拉(Bandura，1997)提出了攻击行为的社会学习理论(social learning theory)。他认为，人们对攻击行为的学习不仅发生在亲身体验其后果时；通过观察别人，人们也可以进行同样的学习。像很多社会行为一样，当看到别人表现攻击行为并没有受到惩罚时．我们会习得攻击行为。

班杜拉曾做过这样一项实验(Bandura＆others，1961)：实验者让斯坦福幼儿园的一个小朋友做一项有趣的绘画活动，同时一个成年人在房里的另一个角落．那里有组合玩具——万能工匠、一个锤子和一个充气娃娃。在玩了一分钟万能工匠之后，成年人站起身，对充气娃娃进行了持续10分钟的攻击。她用锤子重重地砸它，踢它．把它扔来扔去，一边还大叫着：“揍他的鼻子……把他打翻……踢死他……”

目睹了这次突然爆发之后。小朋友被带到另一个屋子，里面有很多漂亮可爱的玩具。但在两分钟之后，实验者打断了小朋友，说这些是她最好的玩具，她必须“把它们留给别的小朋友”。受到挫折的小朋友现在到了另一个房间，里面有各种玩具，有的可用于攻击。另一些则不能，

其中包括充气娃娃和锤子。

如果小朋友没有看到成年人富于攻击性的示范，他们很少表现出攻击性的言语和行动。虽然有挫折感。他们仍然很平静地玩着。但那些观察到成年人攻击行为的小朋友则很可能拿起锤子击打玩具娃娃，这一现象的发生概率要比没看过的小朋友高出许多倍。对成人攻击行为的观察降低了他们对自己的抑制。而且，孩子常常重复示范者的动作和话语。所以观察攻击性行为不仅降低了孩子对自我的控制，还教给了他们怎样去攻击。

班杜拉(1979)认为，日常生活中，我们受到来自家庭、文化和大众媒体的攻击性榜样的影响。

2舳 第三编社会思维

不愉快的体验

代价和回报

情绪唤醒

＋

结果预期

社会学习理论认为我们的攻击行为是习得的。通过亲身经历和观察别人的成功，我们会习得攻击行为的好处。

社会学习使家庭、亚文化和大众媒体都能对攻击行为产生重要的影响。

攻击行为的影响因素

在什么情况下人们会攻击他人?诱发因素包括厌恶事件、唤醒、媒体和群体氛围。

厌恶事件

能诱发攻击行为的事件通常不仅包括挫折。还有一些令人厌恶的体验：疼痛、令人不适的炎热，受攻击、过度拥挤等。

疼 痛

内森·阿兹林(NatIlan Azrin)曾经试图研究。切断足部电击，是否可以强化两只老鼠间积极的关系。他计划先对老鼠进行电击，一旦两只老鼠互相接近。就把带来疼痛的电流切断。但让他十分吃惊的是，这个实验任务是不可能完成的，因为一旦老鼠感觉到疼痛，马上就开始互相攻击，实验者根本来不及把电流切断。电击(和疼痛)越强烈，攻击就越猛烈。

是否只有老鼠才这样呢?研究者发现，对于很多种动物，遭受的待遇越残酷，它们对同伴施加的行为也就越残忍。如阿兹林(1967)所述，这种疼痛一攻击反应在多种不同品种的老鼠身上都会发生。然后我们发现，当以下任何一种动物被关在同一个笼子里时．电击都会产生攻击行为：某些品种的老鼠，仓鼠．负图10-4攻击行为的社会学习理论

由不愉快体验产生的情绪唤醒激发攻击行为。但我们是真的发起攻击行为。还是做出其他的回应，还取决于我们对结果的预期．这是通过学习获得的。

资料来源：Based on Bandura，

1979．1997．

鼠，浣熊，狨猴，狐狸，海狸鼠，猫，海龟，猴子，白鼬，红松鼠，矮脚鸡，公鸡，短吻鳄，小龙虾，两栖鲵类，几种蛇，包括大蟒蛇、响尾蛇、褐鼠蛇、棉口蛇、铜斑蛇和黑蛇。很显然。电击一攻击反应在多种生物中普遍存在。所有这些动物在电击下做出的攻击反应都迅速而稳定，和老鼠一样。仿佛是由“按钮操控”的。

这些动物不会挑剔攻击目标。不论同类还是异类的动疼痛引发攻击行为。。1997年重量级拳王争霸赛，迈克·泰森在与霍利菲尔德前两回合的较量中被挫败，处于下风。这时二人的头又意外地撞在了一起，在疼痛的驱使下，泰森咬下了霍利菲尔德的一块耳朵。

◆麓。峨

物．甚至是充气娃娃和网球，它们都会发动攻击。

研究者还考察了其他形式的疼痛是否具有同样的作用。结果发现：不光电击会引发攻击，强烈的炎热和“心理疼痛”——比如。一只饥饿的鸽子在训练过程中，只要啄一个圆盘就可以得到食物作为奖赏，这次却突然没有获得食物——都可以带来相同的反应。当然，这里的“心理疼痛”就是我们所说的挫折。 [现在的伦理准则限制了研究者对可以带来疼痛的刺激的使用。]疼痛同样会提高人类的攻击性。大概我们每个人在头痛或者绊了脚之后．都曾有过那样的反应。伯克威茨和他的同事对此问题进行了研究。他们以威斯康星大学的学生为被试．让他们把手放在一杯微热的水，或者一杯冰凉刺骨的水中。结果，对旁边一个不断发出讨厌声音的家伙，那些将手放在冰水中的被试更为急躁和烦恼，并且更倾向于对此人表示强烈的不满。基于这些结果，伯科威茨(Berkowitz，1983．1989，1998)认为，厌恶事件而非挫折才是敌意性攻击行为最基本的诱发因素，虽然挫折确实是一类重要的不愉快事件。事实上任何形

式的厌恶事件，比如希望破灭、人身侮辱、躯体疼痛等，都可以激起情绪爆发．甚至沮丧状态造成的折磨也会增加敌意性攻击行为发生的可能性。

炎 热

很长时间以来．人们都认为气候对人类行为有着影响。希波克拉底(约公元前460～337)把当时文明的希腊人和现属德国、瑞士的地区未开化的野蛮人进行比较．他认为造成他们之间显著差异的原因是北欧严酷的气候。后第10章攻击行为：伤害他人289

来．英国人把他们“优越”的文化归功于英格兰理想的气候。法国思想家对他们的法国也有着同样的看法。但一个地区的气候总是稳定的，而文明的特性却会发生改变，因此文明的气候理论在有效性上显然有其局限性。

尽管如此．短时的天气变化还是会影响人们的行为。

令人厌恶的气味、香烟味、空气污染都与攻击性行为有着某种联系(Rotton&Frey。1985)，但得到最广泛研究的环境诱发因素还是炎热。威廉·格里菲特(1William Griflqtt，19。70；Griffitt＆’Veitch，1971)研究发现，相比那些在室温条件下回答问卷的被试，在炎热的房间里(高于900F)完成任务的被试感觉更为疲惫，更富攻击性，对陌生人表现出更强的敌意。随后的实验发现炎热还可以引发报复行为(Bell，1980；Rule&others，1987)。’实验室条件下如此，真实世界里令人不快的炎热是否也会增加人们的攻击行为呢?请看以下的材料：·当热浪侵袭亚利桑那州的凤凰城时。那些汽车里没有空调的司机更可能对堵住路口的车大按喇叭(Kennck &MacFarlane，1986)。

·在全美棒球联赛1986～1988的几个赛季中。当比赛在“好迈邱西奥，咱们还是回去吧，天气这么热，凯普莱脱家里的人满街都是，要是碰到了他们，又免不了一场吵架；因为在这种热天气，一个人的脾气最容易暴躁起来。”

——莎士比亚，《罗密欧与朱丽叶＞(朱生豪译)洛杉矶，1993年5月。

在夏季炎热的天气里更易发

生暴乱。

厌恶情境

疼痛、不适、

挫折攻击、

侮辱、拥挤

夕4、1,～

■一▲一·__■

、’41，，

图10一5敌意性攻击行为的要素

厌恶性情境可以激起人们敌对性的认知、敌对情绪和唤醒状态，继而引发攻击行为。这样的反应使我们更容易将他人意图理解成恶意的．并报之以攻击。

资料来源：Simplified from Anderson，Deuser，and DeNeve，

1995．攻击线索

如前所述，当攻击线索“拔掉瓶塞”，胸中怒火喷涌而出时，攻击行为最容易发生。伯科威茨(Berkowitz，1968，198 l。1995)等人发现，看到武器就是这样一种线索，尤其是当它被看做一种暴力工具而非消遣时。实验中，刚玩过玩具枪的小朋友更愿意推倒另一个小朋友堆起的积木。在另一个实验中．相比附近只有羽毛球拍的情况，当附近有来复枪或者左轮手枪(被试以为这是上一个实验遗留下来的)时，愤怒的威斯康星大学被试对给他们造成痛苦的人施加了更为强烈的电流刺激(Berkowitz&I．ePage。1967)。所见即为所思。枪支会启动敌对性想法和惩罚性的判断(Anderson&others．1998；Dienstbier-&others，1998)。因此，伯科威茨认为：美国一半的谋杀是用手枪完成的，而家藏的手枪杀死家庭成员的可能性远高于杀死入侵者这样的事实是完全合乎情理的。他认为：“枪支不仅使暴力成为可能．还可以刺激它的发生。手指扣动扳机．但扳机同样可以拉动手指。”

伯科威茨同样认为，禁止持有手枪的国家谋杀率较低是合情合理的。英国人口为美国的l／4，但谋杀案只有它的1／16。美国每年有1万起手枪枪杀案件；澳大利亚约有12起，英国24起，加拿大100起。在华盛顿特区通过了限制人们持有手枪的法律后．与枪有关的谋杀案和自杀事件都迅速降低了25%。但其他形式的谋杀和自杀案件没有发生任何改变。该法案适用范围之外的临近地区也都没有第10章攻击行为：伤害他人29l

发生类似的下降(L—oftin&others，1991)。

研究者还考察了持有或不持有枪支的家庭发生暴力事件的危险性。由于这些家庭在相关的背景上都有可能不同．因此这项研究受到置疑。

一项由疾病控制中心发起的研究中，对相同性别、种族、年龄和住所的枪支持有者和非枪支持有者进行比较。研究结果带有讽刺和悲剧意味，那些家中藏有枪支(通常是为了自卫)的人被谋杀的可能性是其他人的2．7倍——几乎都是被家人或者密友杀死的(Kellermann，1993，1997)。同样，藏有枪支的家庭发生自杀的可能性也高出5倍(1['aubes，1992)。与相同性别、年龄、种族的其他人相比，家有枪支者被杀的可能性要高出41%，而自杀的可能性则高出3．4．倍。家中有枪与否，往往意味着这样的区别：是争斗还是葬礼。是忍受折磨还是饮弹自尽。

枪支并不只是提供攻击线索，它们还拉大攻击者和受害者之间的心理距离。就像米尔格拉姆(Milgram)的服从实验告诉我们的那样，与受害人的远离使我们更加残忍。刀也可以杀人，但远远地扣动扳机要比持刀发动攻击容易得多(图10—6)。

媒体影响：色情文学和性暴力

1960年到20世纪90年代初期暴力犯罪案件的增多．特别是在青少年中，这促使我们发问：为什么会有这样的变化?什么样的社会力量导致了暴力的迅速增加?

酒精可以引发攻击行为．但是酒精的使用自1960年图10—6 2002年美国发生的谋杀案所用凶器示意圈资料来源：FBI IJniform Crime Reports．。

第10章攻击行为：伤害他人功

◆溉翥

客易嚣-看以快速、强迫的l挂行为为特征的色情片1984)

主义鬻?揪是为；蕊l峨o‰首

二季臻漱漂麓

主一。i男n,大1学98生0．选择了比以前更强的电击；的零 ．

取蝴昧 m

下男b 及

勰麓

砌埘懈 帆

酬她惭 她

的和如 ，蚤

锄怖蝴 c|{}

鲱姗脚 塘．

鲱髓抛 糯

．．．一 黼

的经历(Tiaden&‘Thoennes，2000)。七分之六的作恶者是她们认识的人。

·玛丽·科斯及其同事(Koss&othe璐，1988，1990．1993)对全国范围内6 200名大学生和2 200名俄亥俄州职业女性的调查发现．28%的女性报告曾有过符合法律上强奸或强奸未遂定义的经历[但其中的多数发生

在约会时或是发生在与熟人之间，并未将它说成强奸：女性对强奸的描述，通常包括陌生人施予的暴力行为(Kahn&others，1994)】。

·其他工业国家中进行的调查得到了类似的结果(表10一1)。3／4的陌生人强奸和几乎所有的熟人强奸都未曾报告警方。因此，报告的强奸案发率严重低估了实际的强奸案发率。

有8项不同的调查．都是询问男大学生．“如果你确定绝对不会有人知道，而且绝对不会因此被惩罚，那么你是否有可能强奸女性?” (Stille ＆others，1987)。一个令人担忧的比例——1／3左右的人——承认至少有微小的可能会这样做。和表示绝对不会强奸的人相比，他们在许多方面与强奸犯有更多共同之处，如相信“强暴谬论”，很容易被强奸片段的描写引起性兴奋．以及对女性采取攻击性行为(在实验室情境中和在约会中)。在那些接受了色情文学所宣扬的赞同强奸的态度的人中．这种攻击是最强烈的(图10—8)。

色情文学是理论，强奸则将其付诸实践。

——罗宾·摩根(Robin Morgan．1980。p．139)媒体意识教育

正如二战时，大多数德国人已对大屠杀中充斥的可耻的反犹行径熟视无睹；今天，对于媒体中充斥的对妇女的国家和城市 女性样本

性滥交

图10一8性侵犯的男性

对女性施以性胁迫的男性．常常既有不涉感情的性经历．又有男性特有的暴力征服倾向(MMamuth，1996，2003)。

骚扰、虐待、强迫的画面，人们业已司空见惯。那么，我们是否应

当对媒体中贬低、侵犯女性的内容进行限制呢?

在对个人权利和集体权利的比较中．大多数西方国家的人倾向于认为个人权利高于集体权利。作为媒体监管制度之外的另一种方法，很多心理学家都喜欢使用“媒体意识训练”。以往对色情文学的研究中．研究者成功地教育被试并使他们重新认识女性对性暴力的真实态度：那么同样的，教育者能够促使人们对色情作品进行批判性的思考吗?通过增强人们对色情作品中“女性主导”的观点和存在的性骚扰、性暴力等问题的警觉性，我们或许可以揭穿女性喜欢受胁迫的谬论。正如唐纳斯坦等人(【)onner。

stein，IJnz，&Penrod，1987，p．196)所说，“我们理想主义乃至天真的愿望，就是：科学所揭示的真理终将胜利；公众将会相信，这些作品不仅贬低了其中的角色．也贬低了它们的观众。”

这个愿望天真吗?试看：在没有禁止香烟的情况下．美国的烟民从1965年的42%降到了本世纪初的23%。在强奸或强奸未遂

加拿大

德国

新西兰

英国

美国

韩国首尔

来自95所大学的全国性样本

柏林。处于青春后期的女性

心理系学生便利样本

22所大学中便利样本

32所大学的代表性样本

成年女性

23%的报告有被强奸和性侵犯的经历17%的犯罪性暴力体验

25%

19%

28%

22%

表10一1 五个国家中女性

报告有被强奸经历的比例

资料来源：Studies reported

by Koss，Heise，and Russo

(1994)and Krah6(1998)．

“电视最大的贡献之一就是它把凶杀带回它本来的家。

观看电视中的凶杀是一种很好的治疗。它能帮助消除一个人的对抗

(情绪)。”

——希区柯克

普遍的效应。它们想要知道的是：电视怎样影响观众的行为和观众的思想?

电视对行为的影响

观众会模仿暴力榜样吗?大量的例子表明，人们在实际生活中重演着电视上的犯罪。在一项对208例判刑罪犯的调查中．10人之中有9人承认他们通过观看犯罪节目学习到新的犯罪技巧。10人之中有4人说他们曾经尝试在电视中看到的那些犯罪(《TV Guide》，1977)。

看电视与行为的榴关研究犯罪故事不能算是科学的证据。因此研究者用相关和实验研究来检验观看暴力节目的效应。一种经常用于学龄儿童的技术可以用来检验．观看电视是否可以预测他们的攻击行为。在一定程度上，这种预测是可行的。一个儿童看的电视节目中包含越多的暴力内容，那么他的攻击行为就会越多(E；ron。1987；Turner &others，1986)。这种相关不高，但在美国、欧洲和澳大利亚都存在。

由此我们是否能够得出结论．观看暴力电视会助长攻击行为?也许你早就已经开始思考这个问题：因为这是一个相关研究，相反方向的因果关系可能也是存在的。或许是攻击性强的儿童喜欢暴力节目。还可能是某些潜在的其他变量(如低智商)，使得有些儿童既喜欢暴力节目同时又表现出较多的攻击行为。

研究者们发展了两种方法来检测这些可能的解释。他们用统计方法去除某些可能因素的影响。以考察“潜变量”解释。例如，威廉·贝尔森(Belson，1978；Muson，1978)对l 565个伦敦男孩进行了研究。与那些

没观看多少暴力的孩子相比，看了大量的(尤其是现实中的而不是动画中的)暴力节目的儿童，在过去6个月中多表现出了50%的暴力行为(例如，“我破坏了电话亭里的电话”)。

贝尔森还检查了22个可能的干扰因素，比如家庭规模。

在控制了干扰因素后，看得多和看得少的被试问仍旧表现出了差异。所以他推测。看得多的人的确是因为看了更多的电视，而增加了暴力行为。

类似地，伦纳德·伊依和罗威尔·霍斯曼(Eiron&}|uesmann，1980，1985)发现在875个观看暴力电视的8岁儿童中，即使在统计上剔除了一些明显可能的干扰因素．也能发现两者间存在相关。而且，当这些人19岁时再次进行研究，结果显示：在8岁的时候对暴力的接触能够中度预测他们在19岁时的攻击性，但是在8岁时的攻击性并不能预测19岁观看暴力的多少。攻击行为随着观看出现，但是反过来却不能成立。此外，到了30岁，童年看了大量的暴力电视的人因罪判刑的可能性更大(图10一9)。

休斯曼和他的同事(Huesmann&others，1984，2003)对芝加哥地区的青少年进行的追踪研究，再一次证实了上述结论。研究者发现：8岁时观看暴力电视最多的前20%的男孩。15年后．承认自己有过推、抢或是殴打妻子行为的人是其他人的两倍。相应地，8岁时观看暴力电视最多的前20%的女孩。报告自己曾对丈夫扔东西的是其他人的两倍。

杰弗里·约翰逊和他的合作者(Johnson&others．2002)对‘700名个体进行的追踪研究结果显示：青春期时，对暴力电视的接触也可以预测其成年之后的攻击行为。14岁时，每天看电视少于一个小时的个体，在16。22岁之间，有6%的人报告曾经参与攻击性活动(如，殴打。

抢劫，威胁恐吓)，而每天看电视多于3小时的个体。有29%的人报告参与攻击性活动，是前者的5倍。

目光敏锐的同学这时可能会提出置疑：这些相关关系，只是源自于那些最初观察时已富于攻击性的，或者受成年后的平均犯罪行为

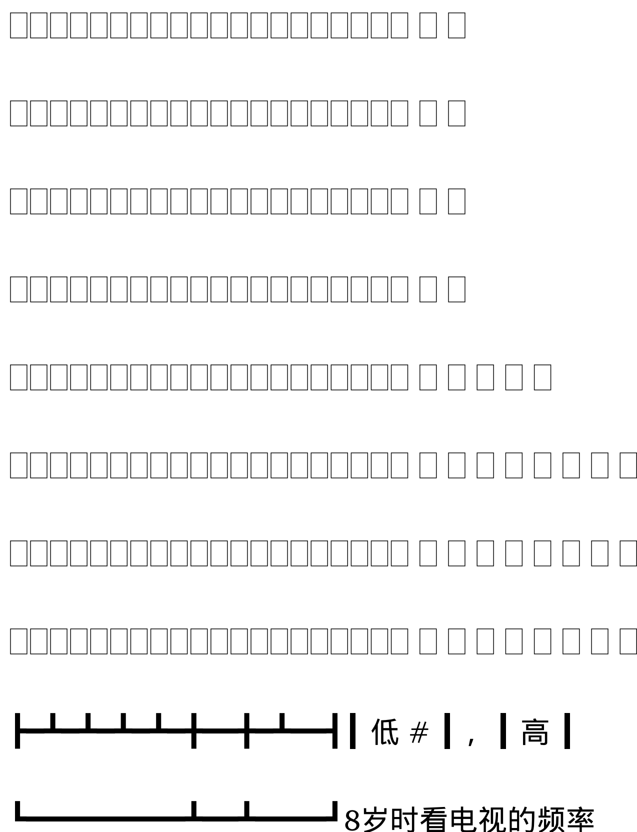


图10—9儿童看电视的频率与随后的犯罪行为在8岁时观看暴力可以预测其30岁时的严重犯罪行为资料来源：Data from Eron and Huesmann(1984)．8 7 6 5 4 3 2 l O

O O O O O 0 O O 0

力或非暴力的电影。第5天，当他们参与另外一项研究时。看暴力电影的人对研究助手表现出了更多的敌意。

这些实验激发出的攻击并不是袭击和殴打；它更多地表现为买午餐排队时的推搡，出口伤人和威胁性动作这一水平。无论如何．这些证据的一致性还是令人吃惊的。

“不可辩驳的结论。”美国心理学会青年暴力委员会1993年这样表示．“是观看暴力节目导致了暴力的增加。”对于有攻击倾向的人尤其如此(13ushman，1995)。当一个有魅力的人因正当理由而实施了适度的暴力。而这种暴力未受惩罚且没有表现出造成了任何伤害时，观看暴力节目的效果是最为显著的(1)onnerstein。1998)。

总而言之，布拉德·布什曼和克雷格·安德森(Bush．man&Craig。Anderson．2001)总结道，观看暴力之于攻击行为的影响．要胜过被动抽烟之于肺癌，钙的摄入量之于骨质密度，和家庭作业之于学业成就。正如抽烟之于癌症，并不是每个人都会表现出这种影响——因为其他因素也有重要作用。值得担忧的是这种影响的长期累积可能会使公众忽视其存在。但是．现在这种证据已经是“压倒性的”，布什曼和安德森指出，“观看媒体中的暴力会导致攻击行为的显著增加。”一项国家心理健康研究所的项目中。主要的媒体暴力研究者均认为，研究的基础是广泛的。方法是多样的．而总的发现则是一致的(Anderson＆others，待发表)。“我们深入的回顾发现，有明确的证据显示，观看媒体中的暴力．无论是即时的还是在长期的情况下，均会增加攻击行为和暴力行为的可能性。”

“处于过多的媒体暴力之中．是当今美国社会暴力事件比率居高不下的主要原因。”

——社会心理学家安德森(Cmig A．Anderson)在美国参议院商业、科学与贸易委员会作证。2000年3月21日鉴于相关研究与实验研究结论的一致性．研究者探索了为什么观看暴力节目会有这种效果。考虑三种可能性(Geen＆’Fhomas，1986)。其一，导致社会暴力行为的不是暴力内容本身．而是由它造成的唤醒状态(Muellel·＆others，1983；Zillmann，1989)。而如前所述，唤醒状态容易引发其他行为。

另一些研究显示，观看暴力使人们降低抑制。在班杜拉的实验中，成人对充气娃娃的重击似乎使这种发泄方式显得合理，从而减低了儿童的抑制。观看暴力内容通过激活与暴力关联的想法，进而引发了观众的攻击行为(Ilet-kOWitz 1984：Bushman&Geen，1990；Josep】3son，1987)。

听歌词中含有性暴力的音乐似乎有类似的效果(Barongan &Hall，1995；Johnson&others，1995；Pr4tchardI，1998)。

媒体内容同样引起模仿。班杜拉实验中的儿童模仿了他们之前看到的特定行为。商业电视对于电视导致人们的模仿行为很难辩驳：它的广告商引导了消费。然而，媒体的主管声称，电视只是对这个暴力社会的镜像反映；艺术是对生活的模仿；因此胶片上的世界(“reel”World)向我们展示了真实的世界(real wor-ld)。这些说法是对是错?事实上，电视节目中，攻击行为远远超出爱抚行为，二者比例为4：1。同样地．电视在其他方面也塑造了一个不真实的世界(表lO一21。

有一种对电视的批评认为，如果现实生活中的人按电视里的速度被谋杀的话，那么50天之内人就会被杀绝了(Medved．1995)。

表10一2美国电视中的世界和真实的世界黄金时段的电视剧在多大程度上反映了我们周围的世界?比较一下电视戏剧中与现实中的人和行

为的比例。电视也许反映了文化的假象，却扭曲了现实。

项目 电视内窖I%)现实世界I%)

女性

已婚

蓝领

宗教信仰人士

未婚性伴侣

饮料消费：酒精饮料的比例

现实题材的刑侦剧中谋杀在

所有犯罪中所占比例

来自乔治·格布纳从1969年起对近35 000个电视角色的分析(Getbner，1993；Getbner&others，1986)；电视性别数据来自于费尔南德斯等人(Fernalldez—Collado&others，1978)；电视中宗教信仰数据来自于斯基尔(Skill＆others，1994)；真实的宗教信仰数据来自于萨德(saad&McAneny，1994)一他们对信仰的比例看待得相当重要；酒精数据来自于NCTv(1988)。非婚姻伴侣中的性行为的比例显然只是电视中描述的一小部分，因为大多数成年人都结婚了，已婚的性交频率高于单身的，而且婚外情比我们通常认为的少(Greeley，1991；IJa．Umill"ill ＆others，1994)。

谋杀的数据来自奥利弗(Oliver，1994)。

。 ，7 8知 6 眈

5 6 6 8来 ¨

" m 巧 6 ：2 艏 如

不过这里也有好消息，如果电视上塑造的联系和问题解决的方式真的导致了模仿，特别是在年轻的观众中，那么对亲社会行为(f)rosocial behavior’)的塑造对社会就将是有利的。第12章中有好消息：电视微妙的影响在于，它确实可以教孩子学习积极的行为。

电视对思想的影响

我们之前关注的是电视对行为的影响。研究者同样也考察了观看暴力对认知的影响：持续的观看是否让我们对残忍的行为麻木了?它是否歪曲了我们对现实的觉知?它是否引发了攻击的想法?

脱敏作用重复一个激发情绪的刺激，例如一个猥亵的词语．一遍又一遍地重复。会发生什么?回想普通心理学有关内容，我们知道情绪性反应会“消失”。在看了上千遍残忍的行为后，我们有同样的理由相信会发生类似的情绪麻痹。最通常的反应也变成“一点也不困扰我”。这样的反应正好是维克托·克莱因和他的同事们((；line＆others，1973)从121个刚看了一场野蛮的拳击赛后的犹他州男孩长时I'司ti电视的人会认为世界是个危险的地方。

资料来源：Reprinted with permission of Dan Perkins．第10章攻击行为：伤害他人299

那里所观察到的结果。和很少看电视的男孩相比，这些男孩的反应更多的只是耸耸肩。而非关注。

当然．这些男孩也许在别的方面也存在差异。但是在考察观看性暴力的影响的实验中，观看暴力影片的年轻男性出现了类似的情绪敏感度降低——一种心理麻痹。此外，罗纳德·德拉布曼和玛格丽特·托马斯(Drabman&7rhomas，1974，1975，1976)证实：看完这类暴力影片之后，再看打闹的电影或是真实地观察两个孩子在打架．更易使人产生腻烦的反应。

一项对5　456名中学生的调查发现，观看暴力电影是非常普遍的现象(Sargent&others．2002)。三分之二的学生看到过痛苦的尖叫。因此我们不难理解。为什么在盖洛普青年调查中，尽管有那么多极端暴力的镜头(或者毋宁说正是由于它们)，调查结果却显示13～17岁青少年中感到电影中有太多暴力的人所占比例在下降，由1977年的42%下降到了2003年的27%。现在电影中，有关性的镜头更加暴露，却已经不能再吸引青少年的眼球。盖洛普研究员Mazzuca(2002)指出：如今．有关暴力和性主题的影像描写对孩子的吸引力远远低予他们父母的那个时代了。

改变知觉难道电视虚构的世界也塑造了我们对现实世界的觉知吗?格布纳和他大学的同事(1979，1994)猜测这是电视最强烈的影响。他们对成年人和儿童所作的调查结果显示，看电视多的人(每天看4个小时以上)比看电视少的人(2个小时或更少)更容易夸张周围世界暴力发生的频率，更害怕遭到人身攻击。南非女性在观看了对女性使用暴力的节目以后也产生了类似的脆弱感(Reid＆Fin．ehileseu，1995)。一个在全美国7～ll岁的儿童中进行的调查发现，看电视多的人比看电视少的人更容易承认他们害怕“一些坏人可能会闯入你的家”或者“当你外出．别人可能会伤害你”(I)eterson＆Zill，1981)。

认知启动最后，有新证据表明。观看暴力录影带可能会激活与攻击有关的概念网络(Bushman，1998)。在观看了暴力节目之后，人们对他

人的行为会作出更富敌意的解释(推搡行为是有意的吗?)，解释同音异义字的时候选择任何一代人在其形成性格时期花在看电视上的时间越长，其公共活动参与度就越低[投票，参与，集会，给予和志愿活动]。

——Robert Putnam。Bowling Alone．2000—oJ匣0^^为宙00＝sIZ卜＼罟州{∞‘cIIIo一3DD 第三编社会思维

更具攻击性的意义(把“punch”解释为击打而不是一种饮料)．而且对攻击性词语的识别更加迅速。

也许，电视的最大影响是间接发生的，每年电视代替了上千小时或更多别的活动的时间。如果你跟别人一样，每年花费上千小时的时间看电视，试想一下，你将如何度过没有电视的日子。为了寻求20世纪60年代后期市民活动和组织成员数减少的原因，帕特南(Putnam，2000)报告说每一点增加在电视上的时间都是在与市民参与活动竞争。电视从俱乐部会议、志愿活动、教堂祷告和政治活动那里偷走了时间。

媒体影响：电子游戏

“科学界关于媒体传播暴力对人们是否有影响的争论已渐渐平息。”金泰尔与安德森((；entile＆Anderson，2003)认为。研究者现在将注意力转向了电子游戏。电子游戏作为一种娱乐产品正越来越受到大众的欢迎．而且其中暴力血腥内容愈来愈多。金泰尔与安德森指出．教育研究表明“电子游戏是一种良好的教学工具。如果健康的电子游戏能够使人们学会健康的行为．模拟飞行的电子游戏可以教会人们如何飞行，那么人们从模拟谋杀的游戏中会学到什么呢?”

儿童电子游戏

2002年，电子游戏工业成立30周年。如表10—3所示，自从1972年

推出第一个电子游戏以来，已经由电子“我们内部的规则是，不能让暴力指向人类。”

——诺兰(Nelan Bushnell)，雅达利的创始人乒乓游戏发展到暴力游戏(Anderson，2004．；Gentile＆Anderson，2003)。

这些暴力游戏很流行。据统计，本世纪初。一年的游戏销售量达2亿。2～17岁的未成年人，平均一周玩电子游戏的时间为7小时。在一项对四年级学生的调查中．59％的女生和73％的男生报告。暴力游戏是他们最喜欢的游戏(Anderson，2003，2004)。虽然游戏会以“M”(成年人)为标志，以示其只对17岁以上的成年人出售。但在市场上，却常常对未成年人出售。联邦贸易委员会调查发现，未成年儿童尝试购买暴力游戏的成功率为五分之四(Pereira，2003)。

电子游戏对儿童的影响

在肯塔基州、阿肯色州和科罗拉多州．十几岁的青少年模仿他们在屏幕上玩的暴力恐怖游戏。这一现象的出现引起了人们对暴力游戏的关注。人们开始担心：当年轻人在游戏中体验对人进行袭击和对人体进行肢解，他们习得的某些东西是否会一直伴随他们?

大多数烟民并不是因为心脏病死掉的，大多数受过虐待的儿童也没有因之而变得残忍，去施虐于人。大部分在凶杀模拟器上花掉数不清的时间的人．其实过着文雅的生活。所以暴力游戏的支持者可以宣称，和人们对烟草、电视感兴趣一样，暴力游戏是无害的。交互数码软件协会主席洛温斯坦(Lowenstein，2002)指出：　“至今为止．没有任何证据证明，玩暴力游戏可以导致攻击行为。”金泰尔和安德森却给出了一些理由，证明为什么玩暴力游戏有可能比观看暴力电视更容易诱导人们做出攻击性行为。在玩电子游戏时，游戏者：

·认同暴力人物的身份并进行角色扮演。

表10一3暴力电子游戏发展史

1972 电子乒乓球，第一个商业电子游戏的产生。 一1976 死亡飞车，第一部暴力电子游戏，人们可以驱车对目标人物进行袭击。

1977 雅达利电子游戏时代开始。涉及中等强度的暴力内容(以今天的标准为参照)，如炸毁外星飞船。

1985 任天堂时代来临。含中等强度的暴力内容，如在超级玛丽兄弟申，游戏者掷火球。

1992 德军总部3D，第一人称射击游戏，游戏者感觉就像自己持枪一样，在真实感的三维空间战斗，能够看见血腥场面。

1993 真人快打系列游戏，游戏中结局以战死裁定，暴力场景生动真实，行销量达数百万。

1995 索尼游戏站时代到来。游戏中暴力场面更加生动。

2000 未来战士游戏。其暴力场面更加真实，当战士的胳臂不幸负伤，胳臂会流血、肉绽、骨裂。

2002 盗窃飞车：罪恶都市游戏及其前身已经抛弃了文明行为的界限，游戏中人物可以袭击警察，用网球拍殴打妇女至死。对妓女进行奸杀。

·积极地演练暴力行为，而不是被动地观看。

·参与扮演暴力活动的全过程——选择刺杀对象，购买枪支弹药，靠近目标，进行瞄准，扣动扳机。

·参与持续武装暴力活动并进行威胁恐吓。

·不断地重复暴力行为。

·从有效攻击中获得奖赏。

基于上述原因，军队为使战士在战斗中英勇射击(据报道，二战时许多士兵显得动作迟疑)，常常训练他们玩模仿攻击游戏。

但实际中。科学的研究结果又有怎样的发现呢?克雷格·安德森(Anderson，2003。2004．；Anderson＆others●待发表)对36个研究的数据进行统计分析，结果发现五种一致的效应。与非暴力电子游戏相比．玩暴力电子游戏更容易：

·提高唤醒水平——心跳加速和血压升高。

·引发攻击性思维——如布什曼和安德森(Bushman&Anderson，2002)的研究发现：大学生玩一组暴力游戏后，请其对汽车尾部受到撞击的司机的行为进行预测时．他们更倾向于认为司机会做出攻击性反应．如言语辱骂，打架，踢破窗子。安德森和同事(2003)发现含暴力内容的歌词也会启动人们的攻击性思维：学生在进行补笔测验时，更容易将“hj”补成“hit”

而不是"hat”。

·唤醒攻击性情绪——挫折体验增强．表达出的敌意也更多。

第10章攻击行为：伤害他人3D7

·诱发攻击性行为——玩过暴力游戏的儿童，在与同伴相处时．更容易表现出攻击性倾向，与老师争执，喜欢集群打架。无论是同伴、教师

还是家长报告，无论是实验室内还是实验室外，这一效应均普遍存在。原因见图10一10。

·减少亲社会行为——人们在玩暴力游戏之后，在帮助在走廊上哭泣的人或自己的同伴方面反应变得迟钝。

此外，玩暴力游戏的时间越长。这种效应越明显。现在，电子游戏中的暴力不断升级，也就不难理解为什么最新的研究所揭示的影响是最大的。还有更多影响机制需要进一步的研究，但就目前的研究，我们可以得出如下结论：与宣泄假说相反，过多地模拟暴力行为只会促使其攻击性倾向增强，而不是宣泄暴力情绪。

安德森(Anderson，2003，2004)忧心忡忡地向家长呼吁，父母应该关注孩子周围的媒体，并保证其接触健康的媒体。至少在家里，应该完全做到这一点。虽然家长不可能完全得知孩子在其他地方的行为。但是最起码在家里，应为孩子创造良好的成长环境．鼓励其参与健康的游戏。也可以与其他父母进行交流，共同为孩子建立良好的成长环境。学校应该有针对性地对学生进行媒体意识教育。

群体影响

反复玩暴力游戏

前面我们已经考察了哪些因素会激发个体的攻击性。

—/，◆~、、

圈10—10暴力游戏攻击倾向的影响资料来源：Adapted from Craig A．Anderson and Brad J．Bushman(200113D2 第三编社会思维

11：杆艄爿：臼h

由于已经有足够的证据证明暴力电影或电视会对人们产生不良的影响．看到如今电子游戏中的暴力程度不断升级时．我开始担忧。于是在我的研究生卡伦·迪尔(Karen Dm)的协助下，我开始进行暴力电子游戏领域的相关和实验研究．与此同时也愈加受到社会各界的关注。我曾到美国参议院小组委员会作证，并且许多政府和公共政策组织．包括父母与儿童权益维护组织等，也向我咨询有关方面的问题。

看到自己的研究成果产生了积极影响自然是令人欣慰的．但是电子游戏工业界却在竭尽全力抵制这些研究。

就像30年前。香烟制造商嘲笑基础医学的研究，戏谑地问：一只老鼠要抽多少根万宝路烟才会得癌症?我也收到很多游戏玩家的电子信件．信件内容令人感到不快，也有许多人要求我提供有关信息．于是我将有关的信息和问题回复发在了如下网页上：VqauV'VF．psyc’hology．1ast．ate．e-

du／faculty／caa。

很多人认为。加深人们对某一问题认识的最好方法就是给予反对者与支持者同等的机会发表观点。媒体中有关暴力的新闻故事．确实给了电子游戏工业界代表及其偏爱的“专家”、年仅14岁不用为其言论负责的少年以同等的机会。而最后留给我们的印象仅是——我们知道的还没有我们实际做过的多。如果某个领域的专家意见完全一致的话．那么“公正”和“平衡”又有什么意义呢?或者．我们能期望这些

合法的专家手头拿着受到平等

对待的、已出版的原始研究报

告吗?

克雷格·安德森

(C嘞Anderson)

爱荷华州立大学

如果挫折、侮辱和攻击性榜样能够增强孤立个体的攻击倾向，那么这些因素也一样会对群体有类似的影响。当一场骚乱开始的时候．一旦有人开始对抗．便如同扣动了扳机，攻击行动迅速蔓延。看着别人肆无忌惮地疯抢，搬走电视机．守法的旁观者可能会违背道德，仿效前者的行为。

群体通过责任扩散使攻击行为增大。在战争中，进攻决策是远离前线的战略家做出的。他们下命令，但是由别的人执行。这种距离是否会让下命令发动攻击变得更为容易吧?

盖布兰和曼德(Gaebelein&Mander，1978)在实验室中模拟这种情景。他们让自己学校——北卡罗莱纳州格林斯博罗大学的学生电击某人，或者是给某人提建议应该给予多强的电击。如果执行者还没有像攻击的受害者那样被激怒过，那么这些亲自执行的人会给予比所建议的小一些的电击．而那些建议者不会觉得自己应该对任何伤害负直接责任。

责任扩散随着距离的增大和人数的增多而变强(回想一下第8章去个体化的现象)。布赖恩·马伦(Mullen，1986)对1899一1946年间的60起私刑案件进行分析发现：参与私刑的暴民越多，谋杀和残害就越残酷。

通过社会“传染”．群体能够放大攻击倾向．正如他们极化其他倾向一样。例如：青年团伙。足球球迷．抢夺的士兵，本地暴徒以及斯堪迪纳维亚人所说的匪徒——结伙的学生不断地骚扰和攻击没有安全感的软弱的同学(【．．agerspetz&others，1982)。这是一种群体行为，单个

欺凌弱小的人极少进行嘲弄和攻击。

具有共同的反社会倾向、缺乏紧密的家庭联系、对学业成就不感兴趣的年轻人，会在帮派中找到社会认同。随着群体认同的发展，服从的压力和去个体化在增加(Staub，1996)。自我认同随着成员把他们自己完全投入了群体而逐渐消失了。经常感到与他人融为一体而十分满足。通常的结果是群体唤醒、去抑制和极化。团伙专家阿诺德·戈尔茨坦((二oldstein，1994)解释道，直到团伙成员结婚了，年老了，找到了工作，进了监狱或是死了，他们才退出。他们确定自己的地盘，张扬他们的个性，挑战对手，有时也犯罪以及为了药物、恐怖、荣耀、女孩或者凌辱而战斗。

20世纪超过1．5亿人的大屠杀“不是个体行为的集合”，罗伯特·扎伊翁茨(zaione，2000)指出，“种族屠杀不是杀人行为的复数。”大屠杀是被道德规范所强化的社会现象——一种集体思想(包括图腾，辩术和意识形社会传染。当1　7头没有父母的年幼雄象在20世纪90年代中期迁移到一个南非的公园时，它们成了一个失控的少年团伙，杀了40只白犀牛。当1998年，有关的公园官员又迁进了6只年龄更大、更强壮的雄象，狂暴的象群迅速安静下来(S1 otow＆othe rs，2000)。其中的一头象(图左)降服了一些少年象。

态)动员一个群体或是一种文化做出异乎寻常的举动。对卢旺达图西族人的大屠杀．对欧洲犹太人的屠杀以及对美洲土著的屠杀都是集体现象．它需要广泛的支持、组织以及参与。卢旺达胡图族政府和商业领袖出钱购买并分发了200万把中国大砍刀“仪仪是为了一个目的”。

以色列的杰夫和义农(Jaffe&Yinon，1983)的实验证明群体可以强化攻击倾向。在一个实验中，大学男生被一个虚拟同伴激怒。他们在群体

条件下决定的电击比独自一人时强度更大。在另一个实验中(Jaffe&others，1981)，人们单独或是在群体中决定对某人在ESP任务中回答错误的惩罚。如图10一l　l所显示的，随着实验的进行，个体使用的虚拟电击逐渐增大，群体决策增强了这种个体倾向。当环境激发了一个个体的攻击反应，额外的群体互动往往会增大它。

“战争最残忍的是，它强迫人们集中在一起，干一些就个人而言谁都很反对的事情。”

——艾伦·凯(Elien．Key)，《战争，和平和未来＞。1918我们可以以对攻击行为的研究为契机。探讨社会心理学的实验室研究在日常生活的适用性。导致人们采取电击的实验情景与现实中使得人们出口伤人或打人耳光的情境能有多大可比性呢?克雷格·安德森和布拉德·布什曼(AntIerson&Bushman，1997；Bushman＆Antlerson，第10章攻击行为：伤害他人3D3

1998)指出：社会心理学已经对实验情景和日常世界中的攻击进行了研究。而且结果表现出惊人的一致。在两种情景下．攻击的增强可以被这些因素预测：·男演员

·攻击性或A型人格

·酗 酒

·观看暴力

·匿 名

·被激怒

·武器的存在

·群体互动

实验室使得我们可以在控制条件下检验以及修订理论。现实事件给我们灵感并且为理论的应用提供了用武之地。攻击研究显示控制性的实验室研究和复杂的现实社会间的相互影响．可以增进心理学对人类福祉的贡献。从日常生活经验中得到的灵感激发了理论．理论刺激了实验室研究，而实验室研究又深化了我们的理解和把心理学应用于实际问题的能力。

厌恶事件不仅包括挫折，也有不适、疼痛，和身体、言语上的人身攻击。几乎由任何一种来源，甚至包括身体锻炼或性刺激导致的唤醒。都能被转化成愤怒。

电视表现了相当多的暴力。相关和实验研究得出一致的结论：观看暴力节目会(1)导致攻击行为出现一定的增长，尤其是在被激怒的人中；(2)降低观众对攻击的电击强度

8．00

7．00

6．00

5．00

o．00，

[——————————————————————————————一1 2 3 4

实验阶段

圈10—11群体增强攻击

当个体选择执行多大的电击作为对回答错误的惩罚时．随着实验的进行．他们选择的电击水平逐渐增高。群体决策进一步极化了这种倾向。

资料来源：Data from Jaffe＆others．1981．认为什么样的原因导致了公司对你的不公正待遇?”之后他们回答了一个问卷，评价对公司和主管的态度。之前“发泄”或“排出”敌意的机会减少了这个评价里的敌意了吗?相反，他们的敌意增加了。表达敌意导致了更多的敌意。

惯于摆出暴力姿势的人，只会增加自己的愤怒。”

——达尔文。《动物和人类的情绪表达＞．1872听起来很熟是吗?第4章提到．残忍的行为引起了相应的态度。更进一步，正如我们在对斯坦利·米尔格拉姆(Stanley Milgram)的顺从实验的分析中提到的，轻微的攻击行为可以为自己找到正当理由。人们贬低受害者，从而使进一步的攻击合理化。即使有时(在短期内)合理化降低了压力．最终也会降低抑制。即使当愤怒的人们击打一个沙袋，相信这样能够宣泄，但影响是相反的——导致他们表现得更残忍，布拉德和他的同事这样报告(1999，2000，2001)。“这就像那个老笑话，”布什曼(1999)说道。“如何赶上卡内基·霍尔?实践，实践，再实践。你如何成为一个愤怒的人?答案是一样的，实践，实践，再实践。”

我们应该因此而禁锢愤怒和攻击的欲望吗?生闷气显然不是更好的办法．因为它让我们能够在头脑中导演着谈话的同时仍不断发着牢骚。幸运的是，我们可以用非攻击的方法来表达我们的感觉和告知别人，他们的行为是怎样影响了我们。在不同文化情境中，那些能够把对“你”的

口■

指责重组成“我”的信息——“我很愤怒”或者“你把脏盘子留在那里让我很不愉快”——以一种能使别人更好地做出积极反应的方法交流他们的感受(Kubany＆others，1995)。我们可以不用攻击性的方式，而仍然坚持自己的主张。

社会学习观点

如果攻击行为是习得的，那么就存在控制它的希望。

让我们大概回顾一下影响攻击行为的因素和考虑如何消除它们。

厌恶体验，如期望的破灭、人身攻击等都会导致敌意性攻击。所以避免给人们以错误的、不可达到的预期是明智的。预期的回报与代价会影响工具性攻击。它建议我们应该奖励合作性的非攻击的行为。在实验中，当看护者忽略他们的攻击行为，并强化其非攻击性行为时，儿童的攻击性降低(Hamblin&others，1969)。惩罚攻击者的效果不那么稳定。只有当惩罚措施强大，及时并且确定；当它和对期待的行为进行奖励结合起来；而且接受者不愤怒这样的理想条件下。威胁惩罚才能消除攻击行为(R．A．Baron，1977)。若缺少这种威慑力量，可能导致攻击行为的爆发。这一点在1969年和1992年分别被证实。1962年，蒙特利尔警察进行了一场持续16小时的罢工；1992年，对洛杉矶暴动进行的直升机电视报道显示，有部分地区没有警力。在两种情况中，直到警方返回时，爆发性的破坏和掠夺才停止。

但是惩罚的有效性也是有限的。大多数致命的攻击是约翰·布拉德肖(John。Bradshaw)在他的畅销书《回归家园——找回和守护你的内心》(Homecoming：＆．claiming and Championing Your Inner Child)中，

详述了他的想像技术：向你的内心请求宽恕，与你的父母断绝关系并寻找新的(像耶酥)，抚摸你的内心，写一段你的童年历史。这种技术称为“宣泄”．即将情绪投入对充满伤痛的往事的体验之中。宣泄给人的体验强烈、印象深刻。放声痛哭，对去世已久的父母大发雷霆，紧紧拥抱受伤的小男孩(自己童年的影子)——这些都让人心绪难平。除非你是铁石心肠才不会落泪伤情。数小时后。

你会感到清白、平和——或许是多年来第一次。醒来，继续前行，新的生活在向你召唤。

宣泄，作为一种治疗技术已经存在一百多年了。它一度是心理分析疗法的中流砥柱，但现在已经不是。它的主要缺点是，没有证据证明它起作用了。当你调查人们是否喜欢宣泄疗法，你听到了很高的赞誉。当你考察它是否带来了变化时，宣泄则鲜有建树。

资料来源：From Martin E．P．Seligraan．What You Can Change and形ˆm Yot‘Can't：The Complete Guide幻Successful&驴，m-

provement，Alfred A．Xnopf，1994，pp．238—239．“靠着朋友的点滴帮助我才得

以度日。”

——约翰·列侬和

保罗·麦卡特尼。

Sgt．Pepper's Lonely Pleafls

Club Band‘1。．1967

什么造就了友谊和吸引

接近性

外表吸引力

相似性与互补性

喜欢那些喜欢我们的人

关系中的回报

什么是爱情

激情之爱

伴侣之爱

哪些因素促进了亲密关系

依 恋

. 公 平

自我表露

亲密关系是如何结束的

离 婚

分离的过程

个人后记：经营爱情

人与人之间终生的相互依赖性使得人际关系成为我们生存的核心。

开天辟地以来，就存在着吸引——男性和女性间的吸引，我们应该为自己得以来到世间而对它心存感激。亚里士多德将人称为“社会性动物”。确实，我们有一种强烈的归属需要fneed to belong)——与他人建立持续而亲密的关系的需要。

社会心理学家罗伊·鲍迈斯特和马克·利里(Baumeister＆L．eary，1995)阐释了社会吸引的力量，而这种力量正是源于我们的归属需要。

·对我们的祖先而言。只有相互依存才能使族群得以生存。当狩猎或搭棚时．众人共同协作要比一个人单干更好。

·对男性和女性而言，因爱结合而有了孩子，随后，父母相互支持，共同抚养．孩子才得以成长。

·对孩子和养育者而言，社会性依恋促进了他们的共存。如果毫无理由地将他们分开．养育者和孩子都会感到恐慌，直至重新团圆。忽视孩子或将孩子置于无人关心的机构中。孩子就会伤心并焦虑。

·对世界各地的人们而言，之所以有丰富的思想和多彩的情绪，正是因为那些真实的和想像的亲密关系。如果有一个能提供精神支持、可相互信赖的伴侣，我们就会感到被接纳和被赞许；坠入情网，人们会感到抑制不住的愉悦。正是因为人们渴望被①Beatles乐队的一张专辑—— 接纳和被爱，所以才会在化妆品、服装和塑身上有巨额花费。

译者注。　·被流放的人、坐牢的人或被单独监禁的人，总是会想念他们的亲人和故土。人们被拒绝时。就会感到抑郁(Nolan＆othe瑁，2003)，会觉得度日如年，生活乏味(T'wenge&others，2003)。

·失恋的人、丧偶的人以及旅居异乡的人，会因为丧失社会联系而变得痛苦、孤独或孤僻。失去精神上的伴侣．人们会变得嫉妒、发狂或产

生剥夺感，会对死亡和生命的脆弱变得更加敏感。

·死亡会提醒我们重视归属需要。重视与他人的关系并与我们所爱的人保持亲密(Mikulincer‘&others，2003，Wisman＆Koole，2003)。面对9·11恐怖事件，数以百万的美国人都与自己心爱的人通了电话。同样道理，同学、同事或家庭成员的突然死亡也会使人们之间的关系得到加强。无论他们曾经有过什么分歧。

我们确实是社会性动物。我们需要归属于某一群体。

就像第14章所证实的那样，当我们有所归属时——当我们感到被一种亲密的关系所支持时——我们会更加健康和快乐。

在澳大利亚的新南威尔士大学．基普林·威廉斯等人(Williams＆others，2001)考察了归属需要被排斥行为(拒绝或忽视的行为)阻碍时的结果。研究发现，所有文化中的人们，无论在学校、工作场所还是家庭中，都会使用排斥来调节社会行为。那么，被故意回避——避开、转移视线或默然以对——是一种什么滋味呢?人们(尤其是女性)对排斥的反应常常是抑郁、焦虑、感到情感被伤害并努力修复关系．以致最后陷入孤僻。从家庭成员或同事那里遭受这种沉默对待的人．都会认为这种对待是一种

本书由“ePUBw.COM”整理，ePUBw.COM 提供最新最全的优质电子书下载！！！

第11章 吸引和亲密：喜欢他人和爱他人

“靠着朋友的点滴帮助我才得以度日。”

—约翰?列侬和

保罗?麦卡特尼，

Sgt. Pepper's Lonely Hearts

Club Band①.1967

①Beatles乐队的一张专辑

译者注。

人与人之间终生的相互依赖性使得人际关系成为我们生存的核心。开天辟地以来，就存在着吸引——男性和女性间的吸引，我们应该为自己得以来到世间而对它心存感激。亚里士多德将人称为“社会性动物”。确实，我们有一种强烈的归属需要（need to belong)——与他人建立持续而亲密的关系的需要。

社会心理学家罗伊?鲍迈斯特和马克?利里（Baumeister & Leary，1995)阐释了社会吸引的力量，而这种力量正是源于我们的归属需要。

?对我们的祖先而言，只有相互依存才能使族群得以生存。当狩猎或搭棚时，众人共同协作要比一个人单干更好。

对男性和女性而言，因爱结合而有了孩子，随后，父母相互支持，共同抚养，孩子才得以成长。

?对孩子和养育者而言，社会性依恋促进了他们的共存。如果毫无

理由地将他们分开，养育者和孩子都会感到恐慌，直至重新团圆。忽视孩子或将孩子置于无人关心的机构中，孩子就会伤心并焦虑。

?对世界各地的人们而言，之所以有丰富的思想和多彩的情绪，正是因为那些真实的和想像的亲密关系。如果有一个能提供精神支持、可相互信赖的伴侣，我们就会感到被接纳和被赞许；坠入情网，人们会感到抑制不住的愉悦。正是因为人们渴望被接纳和被爱，所以才会在化妆品、服装和塑身上有巨额花费。

?被流放的人、坐牢的人或被单独监禁的人，总是会想念他们的亲人和故土。人们被 第11章吸引和亲密：喜欢他人和爱他人309拒绝时，就会感到抑郁（Nolan & others, 2003),会觉得度日如年，生活乏味（Twenge & others, 2003)0?失恋的人、丧偶的人以及旅居异乡的人，会因为丧失社会联系而变得痛苦、孤独或孤僻。失去精神上的伴侣，人们会变得嫉妒、发狂或产生剥夺感，会对死亡和生命的脆弱变得更加敏感。

?死亡会提醒我们重视归属需要，重视与他人的关系并与我们所爱的人保持亲密（Mikulincer& others, 2003,Wisman & Koole，2003)。面对9-11恐怖事件，数以百万的美国人都与自己心爱的人通了电话。同样道理，同学、同事或家庭成员的突然死亡也会使人们之间的关系得到加强，无论他们曾经有过什么分歧^我们确实是社会性动物。我们需要归属于某一群体。

就像第14章所证实的那样，当我们有所归属时——当我们感到被一种亲密的关系所支持时——我们会更加健康和快乐。

在澳大利亚的新南威尔士大学，基普林?威廉斯等人(Williams & others，2001)考察了归属需要被排斥行为(拒绝或忽视的行为）阻碍时

的结果。研究发现，所有文化中的人们，无论在学校、工作场所还是家庭中，都会使用排斥来调节社会行为。那么，被故意回避——避开、转移视线或默然以对——是一种什么滋味呢？人们（尤其是女性）对排斥的反应常常是抑郁、焦虑、感到情感被伤害并努力修复关系，以致最后陷入孤僻。从家庭成员或同事那里遭受这种沉默对待的人，都会认为这种对待是一种第11章　吸引和亲密：喜欢他人和爱他人3D9“情感上的虐待”，是一种“非常非常可怕的武器”。在实验中．那些在一个简单的球类投掷游戏中被忽略的人们，也感到了挫折和沮丧。

有时被小瞧也会令人厌恶。在几项研究中，琼·特温格等人(1'wenge，2001，2002；Baumeister。&otlle玛，2002)给一些被试提供社会接纳的体验，而另一些被试则体验社会排斥：他们(根据一项人格测验)被告知“要注定一生孤独”，或者遇到的人都不愿意接纳他们加入自己的团体。结果发现，这些做法诱发了被试的社会排斥感，在随后的表现中。他们不但增多了自暴自弃的行为，比如在态度测验中表现不好，而且还更可能对曾经得罪过自己的人进行贬损或抱怨。一段实验室中的小小经历都能引发如此强烈的攻击行为，这使得研究者更想知道．“持续的重要的拒绝或长期的排斥又会导致怎样的攻击倾向呢?”

威廉斯等人(2000)惊讶地发现，即使在虚拟世界中，被一个永远不可能见面的人拒绝，也会引起挫折感。

(或许你有过在聊天室里被忽视或发出的电子邮件石沉大海的经历。)研究者从62个国家招募了1　486名被试．让每个被试与另外两人一起玩一种网络飞碟游戏(另外两人实际上是电脑模拟的)。结果，那些遭到另外两人排斥的被试感到情绪低落，并且在完成随后的知觉任务时．也更容易服从他人的错误判断。后续实验发现，他们的大脑皮层活动性较高的区域，与身体创伤所激活的脑区是一样的(图1l一1)。被排斥，看

来是一种实在的创伤。

暴力产生因素：暴躁的脾气

加上社会排斥。利里和科瓦

尔斯基等人(teary，Kowals．

ki。 ＆otlIe玛，2003)报告，

在。1995年到2001年发生的

15起校园枪击案中，有13

起的攻击者，如哥伦比亚高

中的埃里克·啥里斯和迪伦·

克莱博尔德都有过被别人排

斥、欺负或失恋的经历。

37D 第三编社会关系

威廉斯和他的四个同事(2000)甚至还发现，若其中四人约定，某天他们都不理睬某人，则那个人也会感到因受排斥而带来的压力。他们原以为，这应该是一个很好玩的角色扮演游戏．但事实与之相反，模拟的排斥情境也会使工作中断，妨碍令人愉快的社会功能的产生，甚至“引起暂时的担忧、焦虑、偏执和通常的精神衰弱”。这与人们期望要去参加一个充满欢声笑语的角色扮演游戏时的反应正好相反。可见．内心深处的归属需要得不到满足，就会使我们感到不安。

什么造就了友谊和吸引

什么因素孕育着喜欢和爱情呢?让我们来讨论那些有助于最初的人际吸引的因素：接近性、外表吸引力、相似性和被喜欢的感觉。

与朋友和家人间的亲密关系使人健康和快乐。

图11—1遭拒绝的创伤

艾森伯格等人(Eisenberger，I-ieberman，&Williams．2003)报告说，社会排斥诱发了与身体疼痛所致的相似的大脑反应。(见彩插)

什么因素使一个人喜欢或爱另一个人呢?有关人性的问题中．没有比这个更能引起人们的兴趣了。肥皂剧、流行音乐、小说，以及我们的日常交谈中，爱情之花的绽放与凋零是永恒的话题。在我还不知道社会心理学这一领域之前，我就已经记得戴尔·卡耐基关于“如何赢得朋友和影响他人”的秘诀了。

我说不出我的脚踝怎样弯曲和我最微小的愿望来自何处，也说不出我付出的友情的根由。以及我收回的友情的缘故。

——沃尔特·惠特曼．Song o，Myself．1855以喜欢和爱情为主题的文章太多了。几乎所有可能的解释——和对其对立面的解释——都已经被阐述过。对多数人来说——也包括你——是什么因素导致了喜欢和爱情呢?不见面使彼此的心更加炙热，还是“眼不见。心不念”呢?因为喜欢而吸引．还是因为吸引而喜欢?漂亮的外表重要吗?什么因素促进了你与他人的亲密关系?下面，我们先讨论那些有助于友谊建立的因素．然后再讨论如何维持和加深关系，从而满足我们的归属需要。

接近性

两个人能否成为朋友?接近性(proximity)是一个强有力的预测源。

尽管接近也可能诱发敌意，大多数攻击和谋杀都发生在住得很近的人们中间。但接近性更容易产生喜欢。对于那些沉浸于神秘的浪漫爱情幻想的人来说，接近也许是乏味的；但是社会学家已经证实，大多数人的婚姻对象是那些和他们居住在相同的小区，或在同一个公司或单位工作．或曾在同一个班里上过课的人(Bossard，1932：Burr-，1973；Clarke，1952；Katz&Hill，1958)。

环顾四周想一想．如果你要结婚的话，他或她也很可能是居住、工作或学习在你步行可及范围之内的人。

才目互交j主

事实上．地理距离并不是关键，功能性距离——人们的生活轨迹相交的频率——才是关键。我们常常与那些共享居住区的入口、停车场和娱乐场所的人成为朋友。随机分配到同一宿舍的大学生．当然不可避免地频繁交往，所以他们更可能成为好朋友而不是敌人(Newcomb，1961)。

这样的交往能使人们寻求彼此的相似性，感受对方的喜爱并把自己和他们知觉为一个社会的单元。

我所在的大学里．男生和女生曾经住在校园的两头．可以理解．他们经常抱怨缺乏异性朋友。现在，他们住在同一宿舍区的不同地方，并共享过道、休闲室和洗衣设备．男生和女生之间的友谊较之此前多得多了。所以，如果你刚到一个城市而且想交朋友。就尝试一下去租靠近邮筒的房子，坐靠近咖啡壶的桌子，在靠近主要建筑的停车点停车．这些都是帮你建立友谊的基石。

这种接触的偶然性有助于解释下面这个令人惊奇的发现。试想一

下。如果你有一个孪生同胞，他(她)已经与某人订婚，你(有那么多的地方与他或她相似)难道不会觉得自己也会爱上那个人吗?答案却是否定的。莱肯和奥克·特利根(L,ykken&Tellegen，1993)报告说，只有一半第11章吸引和亲密：喜欢他人和爱他人377的孪生同胞说他们确实喜欢自己同胞的选择，但只有百分之五的人说“我可能会爱上我孪生同胞的未婚妻(或未婚夫)”。莱肯和特利根猜测，浪漫的爱情常常更像雏鸭的印刻．只要是经常与我们在一起。我们会爱上几乎是任何一个与自己有着大致相同的人格特征并且会回报我们感情的人。

为什么接近会诱发喜欢呢?其中一个原因便是易得性；很显然，我们很少有机会认识一个不同学校的人或住在另一城市的人。但是事实远不限于此，大多数人更喜欢他们的舍友．更喜欢隔壁的人．而不是隔了一个房间的人。而隔着几个门或是住在楼下．还没有远到令人感到不便的地步。此外，那些距离接近的人，就像容易成为朋友一样，也容易成为敌人。那么，为什么接近性更容易培育感情而不是滋生仇恨呢?

当我不能接近我爱的人时，我便去爱那个离我近的人。

——E．Y．Harburg。Finian's Rainbow。

London：Chappoll Music。‘1 974对相互交往的预期

前面我们已经注意到，接近性能使人们发现共性并交换回报。更重要的是，仅仅是对相互交往的期待就可以引发喜欢。达利和伯奇德(Darley&Berscheid，1967)发现了这一点。他们以明尼苏达大学的女生为被试，向她们提供一些关于另两位女生的模糊信息，并告诉她们待会儿须近距离使人感到亲近。人们

经常与熟悉的同事亲近，有

时还会相爱。

渗If

与其中的一位进行亲密的交谈。然后问她们对那两名女生的喜欢程度。结果发现，被试更偏好须与之见面的那位女生。对与一个人约会的预期也能促进喜欢(Berscheid&others．1976)。甚至那些大选中落败方的支持者，也会发现自己对于获胜方——现在是他们的对立方——的看法也有所改善((．ilbert&others，1998)。

这种现象具有适应性的意义。预期的喜欢——期望某人是令人喜爱的和容易相处的——能增加与之建立互惠关系的机会(Knight&Vallacher．1981；Klein&Kunda，1992：Miller·& Marks．1982)。我们更喜欢那些经常见面的人是有积极意义的。我们的生活充满了与他人的关系，并不是所有的都是我们能选择的，但我们却必须与他们——室友、兄弟姐妹、祖父母、老师、同学、同事等进行持续的交往。喜欢他们必定有助于和他们建立更好的关系，反过来，这样的关系也造就了更快乐、更有成就的生活。

曝光效应

接近性引发的喜欢不仅是因为接近性能产生相互交往像汉字的文字

男性的面孔

和预期的喜欢．而且还有另一个原因：200多个实验结果显示．熟悉不会导致轻视。这和一个古老的谚语正好相反。事实上，熟悉诱发了喜欢(Bomstein，1989，1999)。

对于各种新异刺激——无意义音节、汉字、音乐片段、面孔——的曝光(mere exposure)都能提高人们对它们的评价。虚构的土耳其文字，诸如nansoma、saricik和咖or-

6u，比真正的文字iktiu圹、biwojni和kadirga意味着更好还是更不好的事物呢?密歇根大学的学生接受了罗伯特·扎伊翁茨(Robert zaiOl3(j，1968，1970)的测试，结果显示，他们更加偏好那些出现频率高的单词，看到无意义词语或中国表义文字的次数越多．他们便认为这些字词表示的意思也越积极(图ll一2)。这使我萌发了做一个课堂验证的想法．先是周期性地在屏幕上用动画呈现某些无意义词语，在学期末，学生们对这些“词语”的评价比那些他们从没见过的无意义词语的评价要更积极。

请考虑一下，你最喜欢字母表里哪些字母?不同国家、不同语言和不同年龄的人都偏好他们名字中的字母．以及那些在母语里频繁出现的字母(}toorens&others．土耳其语

l 2 3 4 5

认为代表积极意义

的平均分

mR出现频率高

l 2 3 4 5

喜欢程度

一出现频率低

图11—2曝光效应

在多次呈现刺激之后．学生们对刺激的评价(此处呈现了样本中的一个)更为积极。

资料来源：from ZajOnC，1968．

1 2 3 4 5

认为代表积极意义

的平均分

1990。 1993； Kitayama&Karasawa， 1997； Nuttin，1987)。法国学生把大写字母w评价为最不喜欢的字母，而W正是法语里最不常见的。日本学生不但偏好他们姓名中的字母，而且还偏好与自己生日对应的数字。当然，这种“姓名效应”也不单纯是“曝光效应”的反映——有关内容详见“聚焦：喜欢与自己相关的事物”。

曝光效应违背了我们通常对厌倦的预测——重复听到的音乐和反复吃的食物会引起厌倦——兴趣减低(Kahne．man&Snell。1992)。除非这种重复是没完没了的(有一句朝鲜谚语：“即使是最好的音乐．听多了也会厌倦”)，否则通常它的确会使喜欢增加。当巴黎的埃菲尔铁塔在1889年完工时．曾被嘲笑是奇形怪状的东西(I-Iarrison，1977)。今天。它却变成了巴黎倍受喜爱的标志物。

这种改变使人们对那些对新事物的最初反应感到好口口

第11章吸引和亲密：喜欢他人和爱他人373奇。到巴黎卢浮宫的游客是真的欣赏名画《蒙娜丽莎》呢．还是他们仅仅是乐于发现一个熟悉的面孔?也许二者都有：了解她是为了喜欢她。哈蒙一琼斯和艾伦

(Harnlon．Jones&Allen．2001)利用实验证实了这一现象。他们给被试呈现一个女性的面庞．发现随着观看次数的增多，被试的面部(微笑的)肌肉变得更活跃了。曝光效应诱发了愉快的情感。

扎伊翁茨和他的同事报告说．甚至当人们未能意识到他们所接触者为何的时候，熟悉也能引起喜欢(Kunst．Wilson＆Zajone，1980；Moreland&Zajonc，1977；Wil—son，1979)。事实上，当人们无意识地接受刺激时．曝光效应往往会更强烈(Bomstein&D’Agostino。1992)。在一项实验中，女学生使用耳机一只耳朵听一段散文．然后要求她们大声重复听到的词汇。并和书面文字对照来检查人类总是喜欢对自己感觉良好。而且一般来说．我们都是这个样子。我们不但有一种自我服务的倾向(第2章)，而且还表现出佩勒姆等人(】Pelham，Mirenberg，&Jones，2002)所说的那种固有的自我中心主义：我们喜欢与自己相关的事物，不但包括我们姓名中的字母，还包括潜意识中与自己有关的人、地方和其他东西(Jones＆others，2002；Koole＆others，2001)。

佩勒姆及其同事报告．这种偏爱会对我们生活中的重大抉择，包括我们的住址、职业等产生微妙的影响。

费城(Philadelphia)中名口q杰克的人只是杰克逊维尔(Jacksonville，一个比费城小的城市)城中的2．2倍，但叫菲利普(Philip)的人却是它的10．4倍。同样的。弗吉尼亚海滩(Virginia Beach)有更多的人名叫弗吉尼亚(Virginia)。

这一现象，是否有可能只是反映了为孩子起名时会受其居住地的影响?是否乔治亚州(Georgia)的居民就更喜欢为他们的孩子取名为乔治(George)或者乔治亚(Georgia)呢?可能是这样的，但这却无法解释为什

么各州都相对有更多人的姓氏与州名是相似的。例如在加利福尼亚(California)，姓以Cali开头(如Califano)的人占了更大的比例；同样，在加拿大一些主要的城市中，姓与城市名有交迭的人也比想像的多；多伦多(1"oronto)就有更多人的姓是以“'For·开头的。

此外，很多叫“乔治亚”的女性倾向于搬家到乔治巫州，而叫弗吉尼亚的人则倾向于搬家到弗吉尼亚州。

这种迁移特点有助于解释为什么住在圣路易(st．Louis)的人中，姓路易斯(L—ouis)的人比全国平均数高49％，以及姓希尔、帕克、比奇、莱克或罗克的人大都喜欢居住在城市名包含了他们姓的地方，如帕克城等。佩勒姆等人推测，“市名与自己的姓名相像的城市对人们具有更大的吸引力”。

还有不可思议的，这并非凭空编造，人们好像还偏爱与他们的姓名有关的职业。在美国，杰里、丹尼斯(D·ennis)和沃尔特这些名字的普遍程度是相同的(这些名字中的每一个均占总人口的0．42％)，然而，在美国的牙医(dentists)中，叫丹尼斯的人却几乎是叫杰里或沃尔特的两倍。叫丹尼斯的牙医也是叫贝弗利或塔米(与其普遍程度相同)的2．5倍。叫乔治(George)或杰弗里(Ceomer)的人在地学家((k!oseientist，包括地质学家、地球物理学家、地球化学家)中占了更大的比例。在2000年的总统大选中，姓以B开头的人大都支持布什(Bush)而姓以G开头的人大都支持戈尔(Gore)。

阅读了基于固有的自我中心的偏爱的文献后．我不得不停笔仔细考虑一下：难道这就是我为什么喜欢去Fort　Mayem旅行的原因吗?为什么我写了关于心境(moods)、媒体(media)以及婚姻(marriage)方面的文章?为什么我要与默多克(Murdoch)教授合作?

错误。同时。简短、新颖的乐曲播放给她们的另一只耳朵。这个程序要求被试把注意力集中在言语材料上，而忽略乐曲。随后，把听过的这些乐曲分散在其他类似的但是之前并没有播放过的乐曲中呈现给被试。结果发现，这些女学生听到后。虽然不能将先前听过的乐曲辨认出来，但对它们却是最为喜欢的。

请注意，这个实验发现，关于刺激的有意识的判断，并未对人们的所见所闻提供什么线索，而人们的直接感受对此则颇有助益。人们大概能够马上记起喜欢或厌恶的事或人，但却意识不到喜欢或厌恶他们的原因。扎伊翁茨(zajone，1980)认为，情绪相比于思维是更即时的东西。

扎伊翁茨的惊人设想——情绪半独立于思维(“情感可以先于认知”)——在最近的脑研究中得到了支持。情绪和认知可由不同的脑区引发。破坏猴子的杏仁核(一个与情绪有关的脑结构)以后，它的认知功能受到了损害。但情绪反应却保持完好(zola．Moran&others，1991)。

扎伊翁茨(1998)指出，曝光效应具有“巨大的适应意义”。它是一种可以预定我们的吸引和依恋倾向的“硬件”现象。它有助于我们的祖先把熟悉的或安全的事物，与不熟悉的或不安全的事物区分开来。曝光效应还使我们在评价他人时戴上有色眼镜：我们喜欢熟悉的人(Swap，1977)。当然，曝光效应也有缺点，正如我们在第9章中提到的，对陌生人的警惕——这能解释当人们面对那些不同于自己的人时，为什么会产生一种原始的、自动的偏见。害怕或带偏见的感受并不总是刻板印象的表现：有时候．刻板印象是为了对直觉的情感进行辩护而出现的。

我们也更喜欢以常见的方式展现的自我。在一个有趣的实验中，米塔等人(：Mita，Dermer，&Knight，1977)给威斯康星一密尔沃基大学

的女生拍了照片，随后给她们呈现一张真实的照片和将其做了镜像变换(左右反转)后的照片。研究者询问她们更喜欢哪个形象，结果发现．她们更喜欢那张镜像版的——这是她们习惯的形象(难怪我们的照片看上去从没有觉得完全称心的)。但当给这些女生呈现她们最要好的朋友的照片(同样是两种形式)时。

她们报告说更喜欢那张真实的照片——即她们习惯的形象。

广告商和政治家们充分利用了这种效应。即使人们对某一商品或候选人没有什么强烈的感情，仅仅通过简单的重复，也可以增加商品的销量或得票率(McCullough&Ostrom，1974；Winter，1973)。如果一个商品在广告中没完没了地出现，那么，购物者常常会对该商品做出不假思索的、自动化的偏爱反应。如果候选人不为人们所熟悉。

那么，一般而言，那些在媒体上曝光最多的候选人更容易获胜(Patterson，1980；Schaffner＆others，1981)。懂得曝光效应的政治战略家，通常使用简短的广告来代替理由充分的长篇大论，在广告中突出强调候选人的名字和录音片段等信息。

曝光效应。如果加拿大前总理

保罗·马丁(Pa u1 Ha rtl n)

也像我们多数人一样的话，他

会更喜欢他所熟悉的镜子中的

形象(左图)，而不是他实际

的形象(右图)。镜子中的形

象是他每天早晨刷牙时都会见

到的形象。

1990年，华盛顿州最高法院德高望重的法官基思·卡洛在竞选中输给了一个无名的对手查尔斯·约翰逊，吃的就是这个亏。约翰逊是一个没有名气的律师。负责处理一些情节轻微的刑事案件和离婚案件，他参加竞选的口号是“法官需要被挑战”。两个人都没有开展竞选活动，媒体也没有对这次竞选进行报道。在投票的那天，两个候选人的名字相继出现在选民面前，没有做任何区分。结果，约翰逊以53％比37％的优势胜出。这个结果令法律界很吃惊，事后．卡洛解释说：“名叫约翰逊的人比叫卡洛的人要多得多”。的确，该州规模最大的报纸统计发现，在当地的电话登记薄中，就有27个叫查理·约翰逊的人。还有一个叫查尔斯·约翰逊的地方法官。此外．在邻近的一个城市，有一个电视新闻节目的主持人也名叫查尔斯·约翰逊，他主持的节目在全州的有线电视上都可以看到。因此，在两个陌生的人之间被迫做出选择的时候，大多数选民偏向于选择让人感觉更舒服、更熟悉的名字——查尔斯·约翰逊。

外表吸引力

在约会中．你看重的是对方的哪些特质呢?诚实、美貌、个性、幽默．还是谈吐?智慧的人们并不在意诸如美貌之类的外在特征；他们知道“美丽扎根于内心深处”，而且“你不可以通过封面来判断一本书的好坏。”至少，他们懂得应该如何去感受“美”．正如西塞罗的忠告：“抵制外表”。

“我们应该更注重心灵，而不是外表。”

——伊索，I伊索寓育＞

“人格的魅力胜过任何介绍信。”

——亚里士多德．《第欧根尼·拉尔修＞要说外貌不重要，其实，那只不过是我们拒绝承认现实对我们的影响的又一个例证而已。因为现在有许多研究都显示：外貌的确是很重要的。外貌的作用．在日常生活中表现出了一致性和普遍性的特点．这的确令人感到不安。然而事实上。美貌的确是一种财富。

吸引力和约会

不管大家喜欢与否，的确存在这样的事实，那就是：一位年轻女士的外表吸引力可以中度预测她约会的次数。

而一位男性的外表对他约会次数的预测力则要略小一些第11章吸引和亲密：喜欢他人和爱他人375(13erscheid&others，197l；Krebs&Adinolfi，1975；Reis &others，1980，1982；Walster＆others，1966)。而且，相比于男性，更多的女性表示。她们宁愿选择一个相貌平平但很热诚的配偶．而不是一个外表好看却很冷淡的人(11etcher＆others，2003)。这是否表明女性，正如很多人所猜测的那样．能更好地遵从西塞罗的忠告呢?还是说它仅仅反映了这样一个事实：约会邀请更常是由男士发出的?如果让女性在不同的男性中选择出她们所喜爱的类型，那么，外貌对于她们来说，是不是跟对于男士一样重要呢?哲学家罗素(1Russell，1930，p．139)不这样认为：“整体上来说，女人倾向于因性格而爱上男人。男人则倾向于因外表而爱上女人。”

为了考察男人是否真的更在意外表．研究者分别给男、女学生提供了有关某一异性的一些信息，包括一张照片。或者，研究者简单地介绍一个男人和一个女人相互认识，并询问他们是否有兴趣跟对方约会。这些实验的结果表明，男人的确更在意异性的外表吸引力(图1l一3)

(Feingold，1990，1991；Sprecher&others，1994)。也许正因为如此，女性才如此在乎自己的外表．进行外科整形的人当中90％都是女性(ASAPS，2003)。当然，女性同样也会注意男性的外表。

哈特菲尔德等人(Hatfield＆others，1966)进行了一项大型研究，他们在明尼苏达大学“迎新周”里举办了一个计算机舞会，752名一年级的学生参加了这个舞会。研究者给每个学生都进行了人格和能力测试。然后对他们进行随机匹配。在舞会那天晚上，一对对被试跳舞聊天，为时两个半小时。在短暂的间歇中，研究者让他们评价自己女性的回答 男性的回答

图11—3女性和男性报告的最在意的品质资料来源：Fox News／Opinion【))mantles Poll of registered voters．1999．

百加 ∞ ∞ ∞ ∞ 加m o

的舞伴。人格和能力测验到底在多大程度上能够预测人们的吸引力呢?人们是更喜欢那些具有较高自尊或较低焦虑感的人，还是喜欢那些在内、外性向方面与自己不同的人?研究者考察了各种可能性。如果说他们能够非常肯定哪个因素的重要作用的话，那就是个人的外表吸引力(研究者在实验前对被试的外表吸引力进行了评定)。某位女性外表的吸引力越大．男性就越喜欢她．并且愿意跟她继续约会。同样，男性的外表吸引力也有这样的效果。美貌能使人愉悦。

匹配现象

并非人人都能与一位魅力非凡的人厮守终身。人们是怎样结成连理的呢?伯纳德·默斯坦等人(Murstein&oth．ers，1986)的研究表明，人们

一般与跟自己具有同等吸引力的人结成伴侣。研究表明，夫妻、约会对象，甚至志趣相投者之间的吸引力都表现出了高度的一致性(f'ein．gold，1988)。人们选择朋友，尤其在选择终身伴侣的时候，通常倾向于选择那些不仅在智力上，而且在外表吸引力方面都能与自己匹配的人。

很多实验都证实了这种匹配现象(matching phe．如果你想拥有一个明智的婚姻．那就跟与你相匹配的人结婚吧。

——奥维德。43B．C．一A．D．17吸引力和约会。对于网上约会者来说，外貌是他们所能够提供且极力寻求的重要部分。

nomenon)的存在。在知道对方可以自由地同意或拒绝的情况下，在选择与谁接近时，人们通常会接近那些在吸引力方面与自己大致匹配(或者对方的吸引力高出自己不多)的人(Berscheid＆others。197l；Huston。1973：Stroebe&others，1971)。正如格雷戈里·怀特(White，1980)在美国加州大学洛杉矶分校进行的有关约会的研究结果：外表上的匹配将有利于良好关系的发展和维持。九个月后，那些外表吸引力最为相似的人们。更有可能坠人情网。

那么，哪些人群在吸引力上最匹配呢——是已婚的伴侣，还是约会的对象呢?跟其他研究者一样，怀特发现：已婚的伴侣之间更匹配。

也许你会想，有很多夫妻的吸引力并不匹配。但他们却很幸福。在这种情况下，吸引力较差的一方常常具有其他方面的品质，可以对自己的外表进行补偿。每一方都把自己的品质拿到社会市场中，对各自品质的价值进行了合理的匹配。征婚广告充分展示了这种品质交换(Cicerello＆Sheehan，1995；Koestner&Wheeler’，1988；Rajecki＆others，1991)。男性通常强调自己的财富或地位，并且希望寻求年轻和有吸引

力的女性；女性则相反，例如一则广告这样写道： “一位有吸引力、聪明的女子，26岁．身材苗条，欲觅热情而有稳定工作的职业男士。”那些在广告中强调自己的收入和学历的男性，以及强调自己的年轻和美貌的女性。通常能得到更多的反馈(Baize&Schroeder，1995)。这种品质匹配的现象也有助于解释为每II

第11章吸引和亲密：喜欢他人和爱他人377资料来源：DII。BERrl’reprinted by permission of United Feature Syndicate，Inc (DII。BERT。美国有名的职场卡通人物——译者注。)什么年轻貌美的姑娘通常会嫁给一个社会地位较高的年长男人(E；ldel’，1969)。

“爱情只不过是一种让双方感到满意的交换，双方在权衡了各自的价值后，都得到了自己所期望的大多数东西。”

——埃里克·弗洛姆。《健全的社会＞．1955外表吸引力的刻板印象

这种外表吸引力效应是否完全来源于性的吸引力?显然不是!休斯顿和布尔(ftouston&Bull，1994)让化妆师为一个实验助手整容．使得实验助手的脸上看起来有一道明显的疤痕，或青肿，或有胎记。在格拉斯哥((；lasgow)客运地铁线上，当这位助手以丑陋的面貌出现时，不管是男性还是女性，都不愿意坐在她旁边。研究者还发现．就像成人喜欢有吸引力的成人一样，小孩之间的喜爱也受到外表吸引力的影响(I)ion。1973：Dion&Berscheid，1974．；I．anglois&others，2000)。通过考察婴儿注视他人的时间，研究者发现，即便是婴儿也偏爱有吸引力的面孔(I．anglois&others，1987)。三个月大的婴儿还没有看过《护滩使者》(Baylvatch)或者《单身汉》(Bachelor)之类的影片，他们不会受到这些经验的影响。

成人在对儿童的态度中也显示出了相同的偏好。克里福德等人

(Clifford&Walster，1973)在密苏里州做了一个实验，他们给五年级的老师提供了有关某个男孩或女孩的信息，并且附有照片。这些信息的内容相同．但是照片却分为有吸引力和无吸引力两种。在相同的信息之下。老师们倾向于认为那些有吸引力的孩子在学习上更聪明、更成功。让我们来想像一下．你正在负责监管操场．必须训练一个很不守纪律的孩子。你是否会像卡伦·戴恩fKarch Dion，1972)研究中的女被试那样，对那些没有吸引力的孩子表现出更少的热情和关注?令人遗憾的现实是所谓的“巴特·辛普森效应”(Bart Simpson effect)——大多数人都认为，长相一般的孩子，他们的才干和社交技能都不如那些漂亮的同龄人。

而且，我们也以为漂亮的人拥有社会所需的某些其他特质。虽然漂亮并不一定让人联想到正直或关心他人．然而，在其他各方面条件都相同的情况下，我们仍会猜测漂亮的人会更快乐、性感热情，更开朗、聪明和成功(E；agly&others，199l；Feingold，1992b．Jackson＆oth．ers，1995)。在倡导集体主义的韩国，人们很看重正直的和关心他人的品质，并且，人们往往把这些品质与个人的吸引力相联系(Wheeler＆Kim，1997)。

综上所述，这些研究结果表明．存在外表吸引力的刻板印象(f'hysieal-attractiveness stereotype)：美的就是好的。孩子很小的时候就形成了这种刻板印象。自雪公主和灰姑娘是美丽的——也是善良的。女巫和继母是丑陋的——同时也是邪恶的。“如果你想得到某个非本家庭成员的爱，那么，长得漂亮可以助你一臂之力”．一个八岁的女孩猜测。当问一个幼儿园里的女孩．美丽意味着什么时．她回答说：“就像小公主那样，人人都喜欢你”

(Dion，1979)。让我们想想黛安娜王妃，就更能理解这种}第三编社会关系

了。

既然外表吸引力如此重要，那么．永久地改变一个人表，就将会改变人们对待他的方式。但是，改变一个外貌是否合乎道德?整形外科医生和正牙医生每年都上百万的人做手术。牙齿变得整齐，鼻子变得挺拔，再生、染色．拉紧面部皮肤。去除多余脂肪，以及隆使胸部坚挺或者减小等等，是否在经历过这样的改变．一个原本对自己不满意的人就会变得快乐呢?比起￡纪70年代来．尽管妇女在化妆品和整容方面的投资增加，但是，对自己的外貌深感不满的人也越来越多

agold&Mazella，1998)。

为了检验整容的效果，迈克尔·卡利克(Michael　：k。1977)以哈佛的学生为被试做了一个实验，他让们看八位女士整型手术前后所拍摄的侧面照片，然后．们进行评价。结果表明，被试不仅认为女士们手术后·表更有吸引力．而且也认为她们更善良、更敏锐、更e热情、更有责任感，更讨人喜欢等等。伯奇德(Elien　cheid，1981)则指出，虽然整容可以提升自我形象，．会带来一时的麻烦：

大多数人——至少那些没有整过容的人——会继续相信。在别人如何对待自己方面。外表的吸引力只起到了很小的作用。但是，对于那些整过容的人来说．则很难否认或低估外表的吸引力在他们生活中产生的影响——事实上．即使这种变化是往好的方向，它也会令人不安。

价值匹配。拥有较高地位的

保罗·麦卡特尼(60岁)与

他的漂亮新娘希瑟·米尔斯

(34岁)。

我们说吸引力很重要，是在假设其他条件都一样的情况下来谈论的。并不是说，任何时候外表的吸引力都比其他任何特质更重要。一些人通过外表来评价他人，另一些人则不是这样(L,ivingston，2001)。而且，吸引力可能对第一印象的影响最大。当然，第一印象非常重要——随着社会的变动性增大。以及城市化进程的加快。人与人之间的接触越来越短暂，第一印象就显得愈加重要了(Berscheid，1981)。

虽然很多面试考官可能会加以否认，但是。吸引力和外表的修饰的确影响着面试时的第一印象(13ash&Janda，1984；Mack&Rainey，1990；Marvelle&Green，1980)。

这个现象有助于解释为什么有吸引力的人，通常能获得声望较高的工作，能赚更多的钱(Umberson＆Hughes，1987)。罗瑟尔等人(Roszell&others，1990)在加拿大全国范围内进行取样，让面试考官对样本的吸引力进行了五点量表的等级评定(1表示相貌平平，5表示非常有吸引力)。结果发现，在吸引力上的得分每增加一个单位，每年平均能多赚1 988美金。弗里兹等人(Ffieze＆others，1991)进行了类似的研究，他们根据照片。对737个MBA毕业生的外表吸引力进行了五点评价。结果表明，吸引力得分每增加一个单位。男士可多挣2 600美元．女士则可多挣2 150美元。

漂亮的人是否真的具有让人满意的特质呢?还是如同列夫·托尔斯泰所说，这是“一个奇怪的错觉……认为美的就是好的”?然而，有时候这种刻板印象的确得到了事实的证明。研究表明，有吸引力的孩子和青年，在某种程度上来说．他们不那么拘谨、更加外向，而且社交技能更好(Feigold，1992b；Langlois＆others，2000)。戈德曼和刘易斯fGoldman&L—ewis，1977)的研究也证明了这一点。他们让佐治亚大学(Llniversity of(；eorgia)的60名男生每人跟3位女生分别在电话里聊5分

钟。之后，男生和女生都对和自己聊天的人进行评价，他们都没有见过对方。结果，被评为最具外表吸引力的人，是那些最有社交技能和最讨人喜欢的人。外表有吸引力的个体，也往往更受欢迎，更外向，更具典型的性别特征(如果是男性，则更有传统的男人气概；如果是女性，则更有传统的女性气质)(I,anglois&others，1996)。

有吸引力的人和无吸引力的人，他们之间的微小差异很可能来源于自我实现的预言。有吸引力的人通常更受重视，更讨人喜欢，并且，大多都因此而变得更自信(正如第2章里的一个实验：男士对没见过面．但被他们认为是很有吸引力的女士，做出了热情的回应)。这样看来，影响你社交技能的关键，并不在于你看起来怎样．而在于别人怎样看待你，以及你对自己的感觉怎么样——你是否接纳自己。喜欢自己，自我感觉良好。

虽然长得漂亮有这么多的好处，但是。人际吸引的研究者哈特菲尔德等人(Hatfield&Spreeher，1986)认为．漂亮同样也会带来很多麻烦。特别有吸引力的人可能会遭受令人不快的性骚扰、同性的嫉妒和排斥。他们可能并不确定别人对他们的反应，到底是基于自己的能力、内在品质，还是仅仅基于外表．而美貌总是会随时光而逝的(satterfield＆Muehlenhard，1997)。更重要的是．如果他们可以依赖自己的外表，往往就不太愿意发展其他各方面第11章吸引和亲密：喜欢他人和爱他人379的能力了。伯奇德说，如果相貌平平且出奇矮小的电学天才查尔斯·施坦因梅茨①，也遭遇过像丹泽尔·华盛顿‘函经历的社交诱惑的话．我们现在是不是仍然只能用蜡烛来照明呢?

谁具有吸引力

我曾经把吸引力描述成一种像身高那样的客观特征，某些人拥有的

多些，而某些人拥有的少些。但严格说来，吸引力指的是，无论何时何地，人们所发现的任何具有吸引性的特征。当然，这是有所变化的。世界小姐的选美标准就不可能适用于世界上的所有人。在不同的地方或不同的时代，人们会给鼻子穿孔、拉长脖子、染发、纹身、疯狂地吃东西以使自己变得性感。或节食使自己变得苗条．用皮外衣包裹自己使胸部看起来小些，或使用硅胶和填充乳罩使胸部看起来大些等等。

尽管有这么多的变化。但是朗格卢瓦等人(Judith L．anglois＆others，2000)认为．对于“谁有吸引力和谁没有吸引力这个问题，在同一文化内部或不同文化之间．仍然存在强有力的共识”。当男性评价女性的时候。他们关于吸引力的一致程度非常高，但是当男性评价男性的时候，这种一致性就降低了(Marcus＆Miller，2003)。

但是，具有讽刺意味的是，真正的吸引力其实就是完美的平均。得克萨斯大学的朗格卢瓦等人(L,anglois＆①Charles Steimnetz(1865—1923)，美国电工学家、发明家——译者注。

②Denzel Washington，当代伟大的实力派黑人演员，也是目前好莱坞身价最高的黑人影星——译者注。

我真切地记得那个下午，我开始理解外表吸引力的深刻含义。研究生卡伦·戴恩(现在已经是多伦多大学的教授了)听说我们儿童发展研究所的一些研究者已经收集了幼儿园孩子们受欢迎的等级评定．并给每个孩子都拍了照片。虽然这些孩子们的老师和看护者都劝我们说“所有的孩子都是美丽的”，不应对他们的外表吸引力加以区别．但是戴恩还是建议．我们应该评价一下每个孩子的外貌，并将它与孩子们受欢迎的程度联系起来。结果发现。我们最初的冒险是正中要害的：有吸引力的孩子正是那些受欢迎的孩子。事实上。这种效应远比我们和其他人所想像的还要

强烈．

背后隐含的意义。

埃伦·伯奇德

(Ellen Berscheid)

明尼苏达大学

研究者现在仍在寻求它们



32D 第三编社会关系

Roggman，1990，1994)以及利特尔等人(L,ittl_E：&Perrett，2000)所领导的研究小组，与圣安德鲁斯大学的Ian　Pen．ton．Voak合作．他们对大量的面孔进行了数字化处理，并用计算机对它们进行了平均。结果勿庸置疑．与几乎所有的真实面孔相比，人们认为合成的面孔更具有吸引力。

由计算机平均出来的面孔也趋向于完美的对称——这是具有吸引力．而且也是非常成功的人所具有的另一个特征(Gangestad&Thornhill，1　997；Mealey&others，1999：Shackelford ＆L,arsen，1997)。由罗兹(Gillian　Rhodes。1999)和lan　Penton。Voak(2001)所带领的研究小组发现：如果你能把你的任意半边脸与它的镜像结合——这样就形成了一个完美对称的新面孔——那么你的外貌特征就会有些许的改善。如果把多个这样对称的面孔再加以平均。你就会得到一个更加漂亮的面孔。因此．在某些方面，完美的平均是很有吸引力的。哈伯斯塔特和罗兹(IIalberstadt&Rhodes．2000)报告说，甚至对

于狗、鸟和手表而言也是如此。例如．人们评价被平均后的狗时，也同样会认为它是有吸引力的。

完美的平均是非常具有吸引力的。因此我们也会觉得那些具有吸引力的人比那些非典型的、没有吸引力的人看起来更熟悉，这是莫宁(Monin，2003)所观察到的结果。

但是。、更有吸引力的人却是对有吸引力的特征进行适度夸大了的面孔。因此。对于那些由计算机生成的面孔．她们中最漂亮的人往往都倾向于高度的女性化．拥有比平均面田”-4你觉得这两个面孔中哪

个更有吸引力7

生理心理学家维克托·约翰逊(Vie．tor．Johnson．2000)将16个白人女性的面孔进行平均．创造了左边的面孔。然后他对女性面孔不同于男性面孔的那些地方稍微进行了夸大处理．得到右边这个高度女性化的面孔。结果．大多数人都认为右边的面孔更具有吸引力。

孔稍小的下巴，更丰满的嘴唇和更大的眼睛(图ll一4)。

进化与吸弓f力持进化观的心理学家用繁殖策略来解释这些性别差别(第5章)。他们认为，从生物学的角度来看，美丽其实反映了一些重要的信息：健康、年轻和富于生殖能力。逐渐地，喜欢看起来富有生殖能力的女性的男性繁衍的后代。超过了乐意与青春期前和绝经后的女性结婚的男性。同样，研究者认为，进化使女性也倾向于喜欢那些能显现提供资源和保护能力的男性特征。戴维·巴斯(BUSS，1989)相信，这可以解释为什么他所研究的37种文化中的男性——从澳大利亚到赞比亚——都的确更喜欢那些能显现生殖能力的女性特征。而且也可以解释，为什么外表有吸引力的女性倾向于嫁给地位高的男性．以及为什么男性都决心

相互竞争以获得名誉和财富来显示自己的地位。诺曼·李等人(Norman Li&others，2002)报告说：在挑选伴侣时，男性希望女性要有适度的外表吸引力，而女性则希望男性拥有地位和财富，但两性都喜欢有爱心的人和聪明的人。

“我喜欢权力，因为它能吸引女性。”

——亨利·基辛格

进化心理学家还考察了男性和女性对暗示着生殖优势的其他线索的反应：从古石器时代的小雕像，到今天杂志上的裸体照片插页，以及选美获胜者的特征来看，无论何渗}

j 1 5i P口∈，s

“我的卵子，你的精子……看起来是个好计划。”

进化心理学家对繁殖策略的研究比这个要精深得多。

资料来源：Copyright⑥Dayid Sipress．Repl"inted by Permission of David Sipress．

地，男性都认为那些腰部比臀部窄30％的女性最有吸引力——这是一种与最高的性生育力相关的体形特征(Singh，1993，1995a；Sing’11 ＆Young，1995；Streeter&McBumey，2003)。那些削弱女性生殖能力的因素——营第11章吸引和亲密：喜欢他人和爱他人327养不良、怀孕和绝经都会改变她们的体形特征。

当判断男性是否为可能的结婚对象时，女性也偏向于上述的腰臀比例，因为它暗示r健康和活力，而且在排卵期．女性会更加喜欢那些具有高度男性化特征的男性(Gangesta(1&ot】'lel暇，2003；Maerfl．e&o廿

lel'8，2002)。这就具有了进化的意义，正如戴蒙德(Diamonel，1996)所说：一个肌肉发达的人要比一个骨瘦如柴的人更有可能获得食物．更有可能建造房子以及更有可能击退敌人。

但是，今天的女性却更喜欢高收入的男性(Singh，1995b)。 。

因此，在所有的文化中，美容业都是一个巨大而且不断增长的行业。亚洲人、英国人、德国人和美国人．要求做美容手术的人都在飞速增长(WalI，2002)。例如，在美国，美容手术如抽脂术、隆胸术和肉毒毒素(Botox)@注射在1997—2002年间增长了228％(AsAPs，2003)。比弗利地区(Bevel·ly Hills)现在的美容医师也已经是儿科医师的两倍多了(Pe叩fe，2003)。很多有缺损或脱色牙齿的时髦而富有的人都会去重新换牙。越来越多的那些有着很多皱纹和松弛肌肉的人也是如此。

进化心理学家认为，我们是被原始的吸引力所驱动的。就像吃饭和呼吸一样，吸引力和婚配对我们来说是如此的重要，它不可能归结为文化的偶然现象。

D Botox，主成分为高度纯化的肉独杆菌素A型，是~种神经肉传导的阻断剂，用以治疗过度活跃的肌肉。在美容医学中常用于消除皱纹——译者注。

全面整容(图为起诉美国前总

统克林顿的当事人葆拉·琼斯)。

如果你不完全符合你的文化中

所要求的美的标准，你可以接

受自己，接受不完美乃至一切。

或者你会努力阻止你的肌肉产

生皱纹，抽走脂肪或重新塑造

你的鼻子以求改观。问题是：

适度的自我改善与虚荣的自我

放纵之间的界限到底在哪里呢?

我们应该在何种程度上接受我

们自己而不是改变(不能接受

的)自我呢?你赞同通过减肥

来保持苗条的身材吗9那么，

对于粉刺的治疗呢?用钢丝套

给不整齐的牙齿整容々去除双

下巴呢7给鼻子整形呢?隆胸

呢?或者做全面的整容呢?

／爹 \ /

第11章吸引和亲密：喜欢他人和爱他人323审美标准因文化不同而有所差异。不过，有些人，尤其是那些具有青春的特征、显示其健康、富于生育能力的人，在大多数人看来都是具有吸引力的。

升。而他们外表上的不完美之处也就不那么明显了。格罗斯和克罗夫顿(Gross&Crofton，1977)让学生先阅读关于某人讨人喜欢或不讨人

喜欢的人格描述．然后再看这个人的照片。结果发现，那些被描述为热情、乐于助人和善解人意的人看起来会更有吸引力。而那些与我们自己有着相似点的人也似乎更吸引人(Beaman＆Klentz，1983；Klentz&others，1987)。

“因为你美丽，我才爱你，还是因为我爱你，你才美丽呢?”

——Prince Charming。．n Rodgers ＆}-lammerstein's Cinderella

此外．还有情人眼里出西施的现象：当一个女孩爱一个男孩时，她就会觉得他的外表越来越有吸引力(】?flee＆others，1974)。而且，人们爱得越热烈，他们就越不觉得任何其他异性吸引人了(Johnson&Rusbult，1989；Simpson＆others，1990)。“草坪的另一边可能更绿”，米勒和辛普森(Miller-&Simpson，1990)说， “但快乐的园丁却很少能注意到。”用本杰明·富兰克林的话说就是，当吉尔坠人情网时．她会觉得杰克比他的任何朋友都英俊。

相似性与互补性

从以上的讨论来看．人们可能会认为列夫·托尔斯泰完全正确： “爱依赖于……频繁的接触。依赖于彼此的发式，依赖于服饰的颜色和款式。”但是，当人们逐渐了解对方以后，其他的因素也会影响到熟人是否可以变成朋友。

物以类聚吗

对于这一点，我们可能深信不疑：物以类聚．人以群分。朋友、订婚的情侣以及夫妻，会比那些随机配对的人更可能拥有相同的态度、信仰和价值观。此外，丈夫和妻子间的相似性越大，他们就越幸福而且越不容易离婚(Byme!，197l；Caspi&lterbener，1990)。这种相关关系是

有趣的，但是它们之间孰因孰果却还是个谜。到底是相似性导致了喜欢，还是喜欢导致了相似呢?

留iZor po by Don Piroro

热情而讨人喜欢的人看

起来更具吸引力。

资料来源：Copyright

@Dan Piraro．Reprint—

ed with permission 0f

Universal Press Svndi—

cate．All rights resenred．

亨利·詹姆斯这样描述小说家乔治·爱略特(玛丽·安·埃文斯的笔名)："她非常难看一一简直难看极了。低低的额头．无神的双眼，大而下垂的鼻子，满口龅牙的大嘴，下巴和下颚骨非常奇怪……但是现在，这丑陋之中却潜藏着巨大的魅力，在短短几分钟内，它们悄悄地潜入并迷倒了我们的灵魂，以至于你也会像我一样爱上她。"

"如果两个人不一致，他们能走到一起吗?"

——(圣经)阿摩司书3：3

相似产生喜欢为了弄清楚相似性与喜欢之间的因果关系．我们做了一个实验。想像一下：在一次校园聚会里．劳拉和莱斯、拉里一起进行

关于政治、宗教和个人好恶的讨论。她和莱斯发现，他们几乎对所有事情的观点都是一致的，而她和拉里只在少数观点上一致。之后．她回忆说： “莱斯真的很聪明……而且很可爱……希望我们能再见面。”在实验里，唐·伯恩(Byme，1971)和他的同事抓住了劳拉体验的实质。他们一次又一次发现，当某人的态度与你自己的越相似时，你就会越喜欢他。相似性产生喜爱，这不仅对于大学生，而且对于儿童和老人．对于不同职业以及不同文化的人也都适用。

对于那些对自己感到满意的人则更是如此(Klohnen &Mendelsohn，1998)。如果你喜欢自己，就会更有可能与一个同样喜欢你的人结为伴侣。 ．这种“相似性导致喜欢”的效应已经在现实生活情境中得到验证。

·在密歇根大学，纽科姆(Newcomb，1961)研究了两组转学的男生，每组17人，他们彼此不认识。但在共同度过了13周的寄宿公寓生活后，那些一开始就表现出高度相似性的被试更容易成为亲密的朋友。研究发现．其中一组朋友包括5个文科生，他们的政治观点都很自由，他们都很聪明；另一组朋友由3个保守而老练物以类聚々还是互补相吸?

资料来源：panel l：1．?opyright@The New Yorker Collection，1992，Michael Maslin，from catoonbank．c。m．Allrights Reserved panel 2：c'．opyright@The!New Yorker Collection，1992，Edward K。ren，from catoonbank．c。m．All T49hts Reserved．朋友就是这样的一些人．他们与我们关于善恶的观点一致．他们与我们关于敌友的观点也一致……我们喜欢那些与我们相似的人．以及那些与我们有着共同追求的人。

——亚里士多德，《修辞学＞

的人组成，他们都是工学院的学生。

·格里菲特等人((；riffitt＆1Veitch，1974)模拟了人与人的认识过程，他们让13名互不相识的男被试(这些被试都是有报酬的志愿者)呆在一个临时的处所里．以此来了解他们相互认识的过程。通过了解每个人对不同问题的看法，研究者就能在高于概率的精确性水平上预测他们各自最喜欢的人和最不喜欢的人。

·在香港的两所大学里，李和彭迈克(ke&Bondl，1996)发现，若同居一室的学生有共同的价值观和个人特质，那么舍友间的友谊在六个月内便可形成：而当他们将舍友看成与自己相似时尤其如此。正如经常发生的那样，现实情况很重要，而对现实的知觉更重匹配现象。漂亮的人(如詹妮弗·阿妮斯顿和她的丈夫布拉德·皮特)都重视他人的外表并寻求互相般配的伴侣。　　(见彩插)第11章吸引和亲密：喜欢他人和爱他人3巧要。

·人们不仅喜欢那些和他们想法一样的人．而且还喜欢那些和他们行为一致的人。微妙的模仿会产生喜爱之情。你是否注意到过这样的现象：当某人对某事的观点与你一样，并附和你的想法时。你就会感到些许友善和喜爱之情呢?瑞奇·范·巴伦及其同事(Baaren&others，2003a，2003b)认为这是常见的现象，在荷兰的饭店里，那些仅仅通过重复客人点菜方式来模仿客人的服务员，通常能得到更多的小费。此外，那些最初就喜欢某人的人，更可能喜欢模仿对方——例如．当对方做出摆腿或摸脸的动作时，他也会不知不觉地这样做。杰西卡·莱金和塔尼娅·沙特朗(hkin&C}lartrancl，2003)指出，模仿能增进和谐。对和谐的渴望也能增进模仿。

·彼得·巴斯顿和斯蒂芬·埃姆伦(Buston＆Emlen．2003)对近l　000名与大学生年龄相仿的人进行了调查，他们发现：人们渴望相似伴侣的愿望远远强于渴望漂亮伴侣的愿望。外表漂亮的入也寻求外表漂亮的伴

侣。有钱的人也想找到有钱的伴侣。家庭定向的人当然也渴望有一个以家庭为定向的伴侣。

“实际上，卢，我认为她远不止是在恰当的时间杀在恰当的地方。她是属于一个恰当的种族，有一种恰当的信仰、恰当的性别、恰当的社念经济群体，还有着恰当的口音．穿着恰当的衣服．进了恰当的学校……”

最有吸引力的人是那些最像我们的人。

资料来源：Copyright⑥rrlle New Yorker-Collection．1992．war．ren Miller，from catoonbank．com．All rights Resen，ed．勉6

第三编社会关系

所以．相似性产生了满足感。物以类聚，的确如此。

当你发现某个独特的人与你拥有相同的想法、价值观和愿翌时．当你发现心心相印的伴侣与你喜欢一样的音乐、一羊的活动甚至一样的食物时．你就会更确信这一点。

不相似导致不喜欢我们有一种偏好——错误的一致性偏仔——倾向于认为别人与我们拥有同样的态度。当我们发见某人与我们的态度不一致时．我们就会不喜欢这个人。

司一政党的人之所以在一起．与其说他们喜欢那些与自己基同道合的其他成员．还不如说他们讨厌那些与自己意见阳左的人(1tosenbaum，1986；Hoyle，1993)。

总之．不同的态度对喜欢的抑制作用甚于相似态度对薯欢的促进作用(singh&others，1999，2000)。人们在自己的团体中．都期望成员具有相似性．人们发现自己很睡喜欢一个与自己持有不同意见的人

(Chen&Kenrick，1002)。这或许可以解释为什么恋人和舍友会随着相处时司的增加．在对各种事情的情绪反应和态度上变得越来越旧似(Anderson母others．2003；【)avid＆Rusbuh，1001)。 “态度一致性”有助于人们促进和维持亲密的关系，也能够导致同伴高估他们态度的相似性(Kenny&～citelli，2001；Murray&others，2002)。在共同生活了10年之后，我妻子和我在思考问题方面已经非常一致．暴管其程度没有我们设想的那么高。虽然我们知道彼此在时待亲密朋友和伴侣方面也偶尔有所不同．但是． “错误拘一致性”倾向能够帮助我们保持志趣相投的感觉。

人们把其他种族的人看做与自己相似还是不相似．也会影响人们的种族态度。无论在什么情况下．只要一群人肾另一群人看成是“别人”——看成是说话、生活和思维疗式都不同于己的异类——发生种族压迫的可能性就会很托。事实上，除了像恋人那样的亲密关系以外．思想上的旧似性所产生的吸引力比肤色的相似性更为重要。大多数白人表示．他们更喜欢、更愿意与一个想法与自己一黑人。而不是和想法不同的白人共事(Insko＆c 1983；Rokeach．1968)。白人越是认为黑人支持他fi 值观，他们的种族态度就会越积极(Biernat&c 1996)。同样．蒙特利尔的居民越认为某一个加拿，种与他们是相似的。他们就会更愿意与该群体的成三联系(()sbeck&othem，1996)。

詹姆斯·琼斯(Jones，1988，2003，2004)j “文化种族主义”之所以持续存在．是因为文化差多就是现实生活的事实。现实生活中既存在现实取向．表露，注重精神和由情感驱动的黑人文化：也存在j 向，注重物质和由成就驱动的白人文化。琼斯认为．想方设法要消除这些差异。还不如好好感激这些差＝；多元文化社会的文化结构所做的贡献”。在某些情善于表达是优点。但在另一些情境中，未来取向7点。每一种文化

都有许多要向其他文化学习的地方。

些国家，如加拿大、英国、美国．移民和不同的出!

成了发展的多样性，如何教育人们去尊重和欣赏那壁己不同的人是最大的挑战。由于文化多样性程度的而我们对于差异又有天生的警惕性．尊重和欣赏差5是我们这个时代的主要的社会挑战。

对立引发吸引吗

我们不是也会被这样的人吸引吗——他们在某些与我们不同，但又与我们的某些人格特质互补?研多察了这个问题，他们不但比较了朋友和配偶们的态县念，而且还比较了他们的年龄、宗教信仰、种族、日为、经济水平、受教育程度、身高、智力以及外貌。

有这些方面乃至更多的方面上，相似性仍然是主{(Buss，1985；Kandel，1978)。聪明者聚在一起。

在我还是耶鲁大学的研究生时。我应邀写一本关于偏见的书。出于希望能够使读者排除对偏见的个人责任的考虑，我为书起名为“偏见与种族主义”，我解释了种族问题如何植根于我们的社会。偏见根本就不是一个种族问题，而是文化问题。欧洲传统和非洲传统的文化有很大不同。它们的差异是文化种族偏见产生的根源——那就是无法容忍文化差异。在今天这个种族融合的世界中，我们必须学会接纳文化多

样性，即使我们正在努力寻求

统一的思想。

詹姆斯·琼斯

(James．bnes)

特拉华大学

fYzel-byt&Leyens，1991)。人们在大选投票时．更容易被总统候选人的弱点而不是优点所左右(Klein，1991)，这是那些为竞选对象做消极设计的人从未放弃利用的一种策略。罗伊·鲍迈斯特及其同事(2001)指出，生活中一条普遍的规律．是缺点比优点更有影响力(见“聚焦：缺点比优点更有影响力”)。

很久以前我们就认识到．我们喜欢那些我们认为是喜欢我们的人。从古代哲学家希卡托(1-lecato， “如果你希望被别人爱，那你就去爱别人吧”)到爱默生(“拥有朋友的惟一方法就是成为别人的朋友”)，再到戴尔·卡内基(“慷慨地去赞美别人吧”)，都预见了我们的发现。他们所不能预见的是这一规律起作用的精确条件。

归 因

正如我们已经看到的，奉承有时的确会使你感觉良田

“如果有60 000人都告诉我，他们喜欢我的某次演出，而正好有一个人经过时却说很糟糕，那么后者才是我会注意到的评价。”

——音乐家戴夫·马修斯。2000

好。但也并非总是如此。如果赞美明显地违背了我们所知道的事实——如果有人说： “你的头发看起来真是太美了!”可事实是我已经好几天没有洗它了——或许我再也不会尊重这个奉承者．并会怀疑这种赞美是否出于一种不可告人的动机(Shrauger，1975)。因此我们常常认为批

评比表扬更真诚(Coleman&others，1987)。

实验室实验揭示了一些前面章节中提到的内容：我们的反应依赖于我们的归因。我们是不是把赞美归因为一种讨好(ingratiation)——自我服务的一种策略呢?这人是前面我们已经指出。不同的态度更容易使我们讨厌他人。别人的批评比表扬更能抓住我们的注意力，更能影响我们的情绪。鲍迈斯特及其同事(Baumeister，Brat．slavsky，Finkenauer，&Vohs，2001)称这只是冰山一角：“在日常生活中．坏事总是比好事更有影响力，而且影响更持久。”试看：

·破坏性行为对亲密关系的伤害程度要比建设性行为的促进作用更大。 (冷酷的言辞比甜言蜜语能持续更长的时阃。)

·坏心情比好心情更能影响我们的思维和记忆。　　(即使我们天性乐观．也更容易想起过去那些引起不良情绪反应的事情。)

·表达消极情绪的词语比表达积极情绪的词语更多。而且要求人们想出表达情绪的词语时，他们更容易想出消极的词语。　(伤心、生气、害怕是最常见的三个。)·一件坏事(创伤)比一件好事能够产生更为持久的效应。　(一个强奸事件所产生的伤害是让人感到最快乐的浪漫经历所无法弥补的。死亡比出生更能引起人们对生命意义的探寻。)

·日常生活中发生的坏事比好事更能引起人们的注意和思考。(丢了钱给人带来的不安，远艘于得到同样多的钱所带来的快乐。)

·非常恶劣的家庭环境超出遗传对智力的影响的程度。

要远远大于良好家庭环境。　(差劲的父母可能会使他们天资聪慧的孩子变得不那么聪明；而明智的父母要使不聪明的孩子变得聪明则会遇到更多的困难。)·一个不好的名声比起一个好名声更容易获得。而且更

难以摆脱。(仅仅一次说谎就可以毁掉一个人“诚实”的美誉)。

·糟糕的健康状态对幸福感的影响要远大于好的健康状态所增加的快乐。(疼痛产生的痛苦远远大予舒服产生的快乐。)

坏事带来的好处是可以使我们做好准备去面对危险．保护我们远离死亡和残障。对于生存来说，坏事变坏要比好事变好对我们产生的影响更大。为什么心理学在诞生后的第一个世纪中．关注的消极事件要多于积极事件?坏事的这种重要性可能就是其中的一个原因。自1887年以来，《心理学摘要》(风弦如幻咖以Abstracts，一本心理学文献导读)中共有11 195篇文章提到“生气”，73 223篇提到“焦虑”，90 169篇提到“抑郁”。

这些主题的每18篇文章中．只有l篇涉及到“喜悦”

(1 205)，生活满意(4 585)，或幸福(4 100)等积极情绪。同样，“害怕”(23 153篇)已经远远超过了“勇气” (904篇)。然而，鲍迈斯特及其同事认为，消极事件的力量“或许正是积极的心理学运动发起的最重要的原因”。为了克服个别消极事件的不良影响，“人类的生活需要更多积极的事情而不是消极的事情”。

第11章吸引和亲密：喜欢他人和爱他人337图11—5 “联系一喜欢”

在与友好的实验者交往后，人们更倾向于选择那个像实验者的女士(A)，而不选不像实验者的女士(B)。在与不友好的实验者交往后，人们不会选择像实验者的女士(I．．ewicki，1985)。

6：l。随后的实验中．被试在选择照片之前也会跟同一位实验者进行交往．但这时实验者对待其中一半的人的态度非常不友善。结果被试在选择A、B照片时，几乎都没有选择那个和实验者很像的女士的照片。

(回想一下，你可能在某些时候也曾以积极或消极的态度对待过让你联想到另外某个人的那个人。)

还有其他一些研究也证实了“联系一喜欢”和“联系一不喜欢”的现象。有研究发现，让大学生对陌生人进行评价时。在舒适房间中的大学生的评价要高于在燥热难耐的房间中的大学生的评价(Griffltt，1970)。在另外一项研究中，让被试对他人的照片进行评价，被试所处的环境不同，要么是在装饰雅致而豪华的房间里，要么是在破旧、肮脏的房间里(Maslow＆Mintz，1956)。结果再次证明，舒适的环境能激发被试对被评价者的好感。哈特菲尔德和沃尔斯特(Hatfield&Walster，1978)通过这些研究。发现了一条与人相处时很实用的小贴士：“浪漫的晚餐、在剧院观看演出、在家共度夜晚、度假，这些都很重要……如果你希望维系与伴侣的关系，那么你和你的伴侣都要继续把你们的关系跟美好的事物联系起来。”

这个简单的吸引的回报理论——即我们喜欢那些回报我们或与我们得到的回报有关的人——可以帮助我们理解为什么所有的人都会被那些热情、可靠、敏感的人所吸引(n．|etcher&others，1999；Regan，1998；Wojciszke&oth．ers。1998)。这一理论还有助于解释吸引力的一些影响因素：

·接近性能够带来报偿。从与近邻和同事的关系中获得友谊的好处，所需付出的时间和精力都较少。

·我们喜欢有吸引力的人，因为我们觉得他们会具备其他一些我们所期望的品质．与他们结交能使我们获益。

丘蘑，需差

薹、)石≯尝窝 I有那些震生在我身上的/ 迅堕拶三/

i露Q 箩霪 ⺈队露

我们对他人的喜欢和

不喜欢受到与之相连

的事件的影响。

资料来源：④Mell

I azanIs By permission

of Mell 1月tzarus and

syndicate．Inc．

·如果他人的观点与我们的观点相似，我们会觉得得到了回报．因为我们假定他们也喜欢我们。而且，与我们持有共同观点，会使得我们更加确信这些观点是正确的。我们尤其喜欢那些被我们成功说服、从而开始认同我们观点的人(I．ombardo&others，1972；Riot。

dan，1980；Sigall，1970)。

·我们喜欢被人喜欢和被人所爱。因此，喜欢常常都是相互的。我们喜欢那些喜欢我们的人。

小 结

我们考察了影响喜欢和友谊的四个强有力的因素。两个人能否成为朋友的最好预测因素是他们相互之间的接近性。接近性有利于双方不断表露自己．从而进行相互交往．这也促使双方去发掘两人的相似之处，

感受彼此的喜爱。

决定吸引力的第二个因素是外表吸引力。对约会陌生人(blind dates)进行的实验室研究和现场研究都表明，大学生更倾向于选择有吸引力的人。然而在日常生活中，人们实际上愿意选择那些大体上与自己的吸引力相当(或者，对方魅力不足但具有其他补偿性品质)的人结婚。对有吸引力的人的积极归因形成了关于外表吸引力的刻板印象——也就是“美即是好”的假设。

双方在态度、信仰和价值观上的相似性．会极大地增进一方对另一方的喜欢。相似导致喜欢：对立则很少能产生吸引。我们也很可能和那些喜欢我们的人建立友谊关系。

一个简单的原理有助于解释，为什么这些因素能够影响人们彼此之间的吸引力：我们喜欢那些能给我们带来回报，或者那些与回报事件相联系的人。

什么是爱情

什么是爱情?激情之爱能否持久?如果不能．那么什么可以取代它?

爱情比喜欢更复杂，因而也就更难进行测量和研究。

人们渴望爱情。为它而生，因它而死。然而仅仅是在最近几年，爱情才成为社会心理学中一个重要的研究领域。

大多数投身于这一领域的研究者都研究了最容易研究的方面——即陌生人之间短暂接触(t,fief encounters)时所做出的反应。那些影响起初我们对他人喜爱与否的变“爱就是活下去的自然力量。”

——保罗·韦伯斯特①。 《爱情多美好》量——接近性、吸引力、

相似性、他人是否喜欢自己以及其他一些回报性的特质——也会影响到我们长期、亲密的关系。约会双方会很快形成对对方的最初印象，这就为他们之间的长期交往提供了基本线索(Berg，1984；Berg＆McQuinn．1986)。的确。如果北美人的爱情的发生是随机的．而不考虑接近性与相似性等因素的话。那么就会有很多天主教徒(属于少数群体)与基督教徒结婚，就会有很多黑人与白人结婚．而大学生与大学生结婚的可能性．应和与高中辍学者结婚的可能性相当。

因此，第一印象是十分重要的。但是，长期的爱情并不仅仅是初时好感的延续和增强。于是，社会心理学家们转而开始研究持久、长期的亲密关系，而不再将研究兴趣只集中于初次相遇所体验到的吸引力。

激情之爱

对爱情进行研究，也同研究其他变量一样．第一步就是要决定如何界定和测量它。我们有很多方法，用以测量①Paul　Webster：美国当代著名的歌词作者。他与曲作者Sammy Fann共同创作的电影歌曲“Love is a　Many　Splendored‘Thing''获得1956年奥斯卡“最佳电影歌曲”金像奖——译者注。

浪漫之爱

(亲密＋激情)

激情

(迷恋、

亲密

(喜爱)

完满的爱

(亲密＋激情＋承诺)

愚昧之爱

(激情＋承诺)

伴侣

(亲密＋承诺)

承诺

(空爱)

图11—6斯腾伯格(1988)爱情三成分理论、渗1



攻击、利他、偏见和喜好——但是，怎样测量爱情呢?

勃朗宁夫人碓她的诗中写道：“我是怎样地爱你?让我逐一细算。”社会科学家们列举了几种方式。心理学家罗伯特·斯腾伯格(Steinberg．1988)认为爱情是个三角形．这个三角形的三边(不等长)分别是：激情、亲密和忠诚(如图1l一6)。根据古代哲学和古代文学的有关观点．社会学家约翰·艾伦·李(Lee，1988)、’心理学家亨德里克等人(}lendrick＆}tendrick，1993，2003)确认了爱情的三种基本形式——情欲之爱(eFos)（充满自我展露的浪漫激情的爱)，游戏之爱(1udus)（视爱情为无需负责的游戏)，以及友谊之爱(storge)（如友谊般的感情)——它们就像三原色一样．组成不同种类的次级爱情形式(secondary love styles)。有的爱情，如情欲之爱和友谊之爱相结合，能够预测较高的关

系满意度；而另一种爱情，如游戏之爱，则能够预测较低的关系满意度。

有些元素是所有的爱情关系都共有的．如相互理解、相互扶持、以爱人的陪伴为乐等等。有些元素则具有特定性。如果我们经历的是激情之爱，那么我们就会通过身体来表现这种爱，我们期望这种关系具有排他性．我们还对自己的伴侣非常着迷。外人可以通过我们的眼睛看出这一切。鲁宾(zick Rubin)的研究支持了这一点。他对几百对密歇根大学的情侣施测了一份爱情量表。随后．他又通过设置在实验等候室的单向玻璃．观察并记录了热恋(strong．10ve)和非热恋(weak．10ve)的情侣的目光接触时间。结果并不出人意料：热恋的情侣会长时间地注视对方的眼睛。吉安·冈萨格等(Gonzaga＆others．2001)对情侣们进行的观察也表明．当情侣们交谈时．热恋的情侣还会互相点头致意、自然地微笑或是轻轻倚在对方身上。

激情之爱(passionate love)是深情的、极富激情的爱。哈特菲尔德(Hatfield．1988)把激情之爱界定为“强烈渴望和对方在一起的一种状态” (p．193)。对满怀激情之爱的一方而言，如果对方对自己的热情做出了回应，那么他就会感到满足而快乐：如果对方对自己的热情没有做出回应．他就会觉得空虚而绝望。就像其他激动的情绪一样，激情之爱也包含着情绪的急转突变，忽而兴高采烈，忽而愁容满面；忽而心花怒放，忽而伤心绝望。弗洛伊德曾说过， “再没有比恋爱时更容易受伤的了。”激情之爱使人专注于自己的爱人——正如罗伯特·格雷夫斯②所说的，“倾听敲门声的响起；期待对方做出表白。”

当你不但是在爱恋着某人，而且深陷其中难以自拔时，那种感受就是激情之爱。迈耶斯和伯奇德(Meyer&第1 1章吸引和亲密

研究者报告，持续的目光接触

志。

Berscheid，1997)说过，我f

但我们并不相恋”的人要表i

“我喜欢你。我关心你．我觉{

来说不具有性吸引力。”也就j

是友谊之爱．而不是激情之爱

关于激情之爱的一个{

为了解释激情之爱．哈察

①Elizabeth Barrett Browning(1 j 女诗人。这里引用的这句诗i

三首——译者注。

②Robert Graves(1895。1986)：

译者注。

的生理唤醒状态最终都可以被归结为某种情绪，究竟被归结为哪一种情绪则取决于我们对这种唤醒状态如何进行归因。每一种情绪都包含着身体和心理反应——既有生理唤醒，还有我们如何诠释和标识这一生理唤醒。想像一下，你现在正心跳剧烈、双手发抖：你是在经历恐惧?焦虑?

还是喜悦?从生理上讲，这些情绪很相似。当你处在愉快的环境中时。你就可能把这种生理唤醒体验为喜悦；而当你处于充满敌意的环境中时，你可能把这种生理唤醒体验为愤怒；而假如你正处在浪漫的情境中，你就可能把这种生理唤醒体验为激情之爱。从这个角度来看．激情之爱就是由于我们在生理上被有吸引力的人所唤醒而知觉到的心理体验。

如果激情是一种被标识为“爱情”的能带来兴奋感的状态．那么任何一种可以增加兴奋感的东西都应该可以增强对爱情的感受。有些实验通过让男性大学生阅读色情小说或观看色情电影而提高他们的性唤起。结果发现这些男生此时对女性有更强烈的反应——比如。当他们描述自己的女友时，在爱情量表上的得分更高(I：arducci&others．1 978；Dermer&Pyszczynski，1 978；Stephan&others，1971)。沙克特和辛格(Schachter＆Singer。1962)提出的情绪的两因素理论(two．factor theory of emotion)认为，当处于兴奋状态的男性对女性做出反应时．他们很容易就把自己的某些生理唤醒错误地归因于这位女性。

…肾上腺素与多种快感有关，过多的肾上腺素会使激情之爱愈加激情。(一种‘借助化学物质增进爱情’的现象)。”

——Elaine}taffield and Richard Rapson(1 987)根据这一理论，倘若可以自由地把生理唤醒归因于某些浪漫的刺激．那么由任何来源所引发的生理唤醒都应该可以增强激情的感受。达顿和阿伦(Dutton＆Arthm·Aron，1974)设计了一项精妙的实验来证实这一现象。他们让一位魅力十足的年轻女子，站在位于英属哥伦比亚卡普兰诺河(Capilano River)上230英尺高、450英尺长的一座狭窄而摇晃的吊桥上，请求过往的单个男性帮助她完成一份课堂问卷。当对方完成问卷后．这名女子会留下自己的姓名和电话，然后告诉他如果想了解更多该项目的信息就可

以打电话找她。结果大部分的男性都收下了她的电话号码，而且有一半的男性确实打了电话。而与此相对，“姐姐，如暴你还扰豫的话。你就听听自己的心跳。

如摹它跳得平稳而缓慢，那么，你肯定是找错人了。”

资料来源：Copyr ight⑥Tribum!Media Servi。ces．Inc．Au Rights Reserved．Reprinted with permission．在低矮、坚固的桥上遇到这位女性的男性当中，以及在高吊桥上遇到男，洼调查者的男性当中，则很少有人打电话。

这一研究结果再次证明，生理唤醒促进了罗曼蒂克式的反应。

观看恐怖电影、乘坐过山车，以及体育锻炼等也都有同样的效果，特别是对那些我们觉得有吸引力的人(Foster。&others，1998；White&Kight，1984)。这种效果也存在于已婚夫妇中。那些经常在一起做一些可以提升彼此兴奋度活动的夫妇，所报告的婚姻满意度最高。相对于完成一般的实验室任务，如果夫妻双方能共同完成一项提高激活水平的活动(比如两人的绑腿赛跑等)的话．往往会对其关系的总体情况报告较高的满意度(Aron&oth—ers，2000)。肾上腺素使两颗相爱的心贴得更近了。

影响爱情的因素．文化与性别

我们总是倾向于认为大多数人会和自己拥有相同的感受和想法。比如，我们会认为爱情是婚姻的前提。在大部分的文化背景中——在一项对166种文化的分析中占到89%——人们都抱有浪漫爱情的观念，这种观念通过男女之间的调情和私奔等行为反映出来(Jankowiak&Fischer．1992)。但也有一些文化，特别是在那些实行包办婚姻的社会中。爱情

出现在婚姻之后而非先于婚姻。此外，直到最近．jE美地区的人们(特别是女性)在做婚姻选择时，依然会受到对方经济条件、家庭背景、社会地位等方面因素的影响。

男女两性在热恋阶段的体验是否有所不同?关于男性和女性“坠人情网”和“结束爱情”等现象的研究得出了一些出人意料的结论。大部分人．包括以下这封信(写给一家报社的专栏作家)的作者都认为，女性比男性更容易坠人情网：

亲爱的“大哥哥”博士：

您觉得一个19岁的小伙子在爱情中陷得很深会不会显得很“女人气”呢?就像整个世界都掉了个个儿。我想我真的是疯了，因为这样的事情已经多次发生．爱情似乎会突然击垮我……我父亲说这是女孩子们的恋爱方式．男孩不会这样——至少男孩不应该这样。我无法改变自己的恋爱方式。但是这确实很令我烦恼。一P．T．(I)ion&【)ion，1985)很多重复研究所得的结果应该会让P．T．打消顾虑，这些研究的结果表明．其实男人比女人更容易坠入情网(1)ion&Dion，1985；Peplau&Gordon，1985)。男性似乎更难从一段爱情中解脱出来，而且，相比于女性．男性很少会结束一段即将迈向婚姻的爱情关系。但是，热恋中的女性则一般会有像她们的伴侣一样多的情感投入．甚至会比对方投入得更多。她们更倾向于报告自己体验到了愉悦和“无忧的眩晕感”，就像“在云中漂浮”一样。同样．女性似乎比男性更加注重友谊中的亲密感，也会更多地关第11章吸引和亲密：喜欢他人和爱他人335心她们的伴侣。男性则比女性更多地想到恋爱中的嬉戏以及性的方面(}tendr"ick&Hendrick．1995)。

伴侣之爱

尽管激情之爱可以热火朝天．但最终还是会平静下来。一段关系维持的时间越长．它所引发的情绪波动就会越少(13erscheid＆others，1989)。浪漫爱情的高潮可能会持续几个月甚至一两年．但是正像我们在对适应的讨论中说到的(第10章)，从没有一种高峰期可以永久地维持下去。喜剧演员理查德·刘易斯(Richard Lewis)曾经诙谐地说过，“如果你正处在恋爱之中，那在你一生中最为绚丽多彩的时间也就只有两天半”。那种新奇感．对对方的强烈迷恋，激动人心的浪漫，那种令人眩晕的“浮在云端”的快感．总会逐渐消逝。结婚两年的夫妻所报告的情感体验比他们新婚时报告的少了一半以上(1-Iuston&Chorost，1994)。在世界范围内，结婚四年之后的离婚率都是最高的(F'isher，1994)。如果一段亲密的感情能够经受住时间的考验，那么它就会最终成为一种稳固而温馨的爱情，哈特菲尔德称之为伴侣之爱(companionate love)。

与激情之爱中狂热的情感不同，伴侣之爱相对平和。

它是一种深沉的情感依恋，就如同真实生活一样。身处非洲南部的Kalahafi沙漠中游牧民族(Kung San)的妇女Nisa说：“两个人最开始在一起的时候．他们的心好像在燃烧，他们的激情非常高涨。而后，爱情的火焰会冷却．与激情之爱不同，伴侣之爱

可以持续一生。

并且会一直维持这个状态。他们继续彼此相爱，但这种相爱是通过另一种方式——温馨而相互依赖的方式实现的”

(Shostak，1981)。

那些听过摇滚乐“恋爱成瘾” (Addicted￡D Love)的人一定不会对这

种现象大惊小怪：浪漫爱情的产生和消退趋势与人们对咖啡、酒精以及其他药物的成瘾方式很相似。最初．人们对某种药物的使用给自身带来了一种很大的冲击，可能会是一种高峰体验；随着不断重复的使用，相对立的情绪逐渐占据上风．抗药性就出现了。曾经可以带来很大刺激的用药量现在变得效果甚微了。然而，停止用药并不能使你恢复原先的状态．而是会激发强烈的戒断反应(withdrawal symptom)：难受，抑郁，厌烦等。同样的事情也会发生在爱情中。激情会逐渐消退直至变得冷淡．这种不再浪漫的关系似乎是自然而然的——直到它结束。那些失恋的人、离异的人都会吃惊地发现，虽然早已对伊人失去了那种强烈的爱恋，但离开以后，生活竟感觉如此空虚。过于关注那些已然不再的东西．使他们忽视了他们仍然所拥有的(Carlson&}latfield，1992)。

“当两个人沉浸在最疯狂、最虚妄、最短暂的激情当中时．他们总会对爱人发誓：自己一生都将保持在这种兴奋的、不寻常的、令人精疲力竭的状态中．直到死亡将他们分开。”

——萧伯纳

激情随着时间而冷却．而其他一些因素的重要性却随之增强。比如共有的价值观。我们可以在印度的一些包办婚姻家庭和自由恋爱的家庭成员感受的差异中看出这种变化。LJsha Gupta和Pushpa Singh(1982)让印度斋浦尔(Jaipur)地区的50对夫妇完成一份爱情量表．研究者发现，那些结婚五年以上的自由恋爱夫妇．会觉得彼此之间“有爱情”的感觉越来越少了。相反，那些包办婚姻的夫妇则会在新婚之后随时间的推移而报告出更多的爱情体验(图11—7)。另外一些研究者对包办婚姻也做了全面的描述．他们发现．尽管印度的情况和Gupta及Singh的研究结果相符。但是在日本和中国．自己选择伴侣的女性更多地感觉到快乐(Blood，1967；Xu&Whyte；1990；Yels—ma&Athappily．1988)。

随着强烈的浪漫之爱逐渐冷却下来．人们经常会感到幻想破灭，特别是对于那些将浪漫之爱视作双方结合和维持长久婚姻的基础的人来说．这种感觉就会更强烈。辛普图11—7　印度斋浦尔地区包办婚姻夫妇与自由恋爱夫妇对浪漫爱情的评价

资料来源：Data　from　Gupta&Singh．1982．森等人(Simpson，Campbell，＆Berscheid，1986)对“过去二十年陡然增高的离婚率，至少部分地源自人们越来越多地强调强烈积极的情绪体验(比如浪漫的爱情)在生活中的重要性，而这些体验又难以持久”的观点表示怀疑。

相比于北美，亚洲社会似乎较少强调个人感受，而是更多强调现实的社会性依恋(I)ion&E)ion，1988：Sprecher&others，1994，2002)。因此，他们就可能较少受到由于浪漫的幻想破灭而带来的消极影响。亚洲人也不太倾向于自我关注(self．．focused)的个人主义(individualism)行为方式，因为那种方式从长远来看会损害一段感情．并可能导致离婚(Dion＆Dion，1991，1996；7Friandis&others，1988)。

“与其说白头到老，不如现在就好。”

——罗伯特·勃朗宇5

互相迷恋的强烈情感的衰减似乎是物种生存的自然适应策略。激情之爱的结果往往使一对夫妇得到孩子．而孩子的生存使得父母不能再只关注彼此(Kenrick＆’Frost，①Robert　Browning(1812一1889)：美国诗人。

渗J

1987)。然而，对于那些婚龄超过二十年的夫妇，随着孩子长大成人、开始离开家庭独立生活，家庭中出现“空巢”的情况，一些曾经失去

的浪漫感觉又重新出现了，父母可以重新关注彼此(1-Iatfield&Sprecher。，1986)。马克·吐温说．“没有一个人会真正理解爱情，直到他们维持了四分之一个世纪以上的婚姻之后。”如果一段感情曾经是亲密的而且是互相回报的，那么伴侣之爱就会植根于共同体验的人生风雨历程，从而愈久弥醇。

小 结

有的时候．熟悉关系不仅仅会发展为友谊。而且会成为激情之爱。这样的爱情常常是狂喜与焦虑、兴奋与痛苦的混合体。情绪的两因素理论认为。在一个浪漫的情境中，任何刺激(甚至疼痛)造成的唤醒水平都可以被解释为激情。在最完美的感情关系中，最初的浪漫兴奋会逐渐成为更加稳定、更加温情的关系状态，这种关系就被称为伴侣之爱。

哪些因素促进了亲密关系

什么因素会影响人们亲密关系的起伏?让我们来讨论以下几个因素：依恋类型，公平和自我表露。

依恋

爱情不仅仅是一种选择的体验，它其实更是一种生物性的驱使。我们。从根本上说就是社会性动物，注定要和他人联系在一起。正如本章开始部分提到的．我们的归属需要具有适应性意义。合作可以促进我们种族的生存。在单打独斗中，我们的祖先并不是最厉害的捕食者：但是作为狩猎和采集者，以及抵御其他捕食者方面。他们通过集体行动获得了足够的力量。由于群居者能够生存并繁衍生息，所以今天的我们携带了那些预先注定我们与他人联系的基因。

婴儿期对成人的依赖增强了人类之间的联系。人在刚出生不久就会

表现出许多社会性反应——爱、恐惧、愤怒。但是最首要的是爱。作为婴儿．我们几乎是最先产生了对熟悉的面孔和声音的偏好。在父母注意我们的时候．我们会咕咕嚷嚷并且报以微笑。到八个月时，我们就可以跟在父亲或母亲后面爬，而且一旦和父母分离就会哭闹，等到重新见到父母时，就会紧紧粘住不放。社会依恋作为一个强大的生存推动力，使得婴儿和父母保持着亲密的关系。

如果剥夺儿童熟悉的依恋对象，或者在极端受忽视的情境下，儿童可能会变得退缩、畏惧，沉默寡言。精神病学家约翰·鲍尔比(John Bowlby，1980，p．442)对无家可归的儿童的心理健康情况进行研究之后．向世界卫生组织反映："与他人的亲密依恋关系构成了一个人生活的核依恋，特别是对看护者的依

恋，具有强大的生存推动力。

1993年8月，在一场监护权

官司之后，法庭判决两岁半的

杰西卡应回到她亲生父母的身

边。图为她在离开"她所知道

的惟一的家(即养父母家)"

时因恐惧而大哭的表情。

持公平：你借给我课堂笔记，将来我会把我的借给你；我邀请你参加我的聚会．你又邀请我参加你的。而在那些持续时间较长的人际关系中，比如室友或者爱人之间，则并不会追求完全相同的交换——"笔记对笔记，聚会对聚会"

(Berg．1984)——而是更随意地通过一些不同利益的交换来达成公平("你过来把笔记拿给我，为什么不留下来吃晚饭呢?")。最终也就不再追究谁欠谁的了。

“爱是自我利益中最微妙的东西。

——}-Iolbrook．Johnson

长期的公平

认为友谊和爱情植根于公平交换回报之上很愚蠢吗?

难道我们有时候在满足爱人需要的时却没有考虑任何回报吗?确实，那些处于公平的长期关系中的人并不在乎短期的公正。克拉克和米尔斯((；lark＆Mills，1979．1993；Clark，1984，1986)认为，人们甚至会努力避免算计交换的利益。当我们帮助一个好朋友的时候。我们并不在意马上获得回报。如果有人请我们吃了饭．我们会过一阵子才向这个人发出回请，以免让他认为，对他的回请只是对“社交债务”的偿还而已。什么是真正的友谊呢?

就是人们在几乎不可能得到回报的时候也会去帮助朋友((：lark&others，1986，1989)。当人们看到自己的伙伴牺牲了自我利益，他们彼此的信任就会有所增长(Wieselquist＆others，1999)。怎样判断一个人是否已成第11章吸引和亲密：喜欢他人和爱他人339为了你的好朋友呢?就是在你根本料想不到他会和你分享的情况下．他却做出了这样的分享行为。幸福的夫妻是不会斤斤计较自己付出几许，收获几许的(Buunk＆Van Yperen，1991)。

克拉克和米尔斯在马里兰大学的学生中进行了实验．他们发现，不斤斤计较是友谊的标志。在正式场合中．投桃报李会促进双方的关系，

但在友谊中却不是这样。克拉克和米尔斯猜测，在婚姻中，如果夫妻指出自己期望对方做出什么样的行为的话，这样的做法只会破坏他们之间的关系。只有当对方自愿做出某种正向的行为时，我们才会把它归因为爱情。

此外，这种长期公平原则还可以解释为什么婚姻双方的“资源”往往是相当的。他们在外表吸引力、社会地位等方面往往是匹配的。如果他们在某一方面不匹配。比如外表吸引力，那么他们在另外的方面也会出现不匹配。比如社会地位。但总体上他们之间的资源是平衡的。没有人会这样说，甚至很少有人会这样想： “我的美丽外表可以换取你的巨额收入。”但是，公平原则确实是存在的．在那些持久的感情中更是如此。

对公平的知觉与满意度

处于公平关系中的人们往往满意度更高(f'letcher＆others，1987；Hattield&others，1985；Van Yperen＆Bu—unk，1990)。那些认为其关系不平等的人往往会觉得不舒服：占了便宜的一方会觉得内疚，而被占便宜的一方会感到愤怒。 (考虑一下自我服务偏见——大部分的丈夫会觉得他们自己做的家务比妻子认为的要多——那些“占了便知觉到的不公平——觉得和自

己的配偶比起来，自己在婚姻

中贡献的多而收获的少——可

以预测婚姻紧张以及对婚姻生

活的不满意。‘

图11—8知觉到的不公平会导

致婚姻紧张．而又进一步加强

了不公平感

资料来源：．Adapted from Grote!

&Clark．2001．

一

宜”的人对于不公平较为不敏感。)谢弗和基思(Schafer· & Keith，1980)调查了几百对各个年龄段的夫妇．他们发现，那些觉得自己婚姻不公平的人大多是因为某一方在烹调、家务、照顾孩子等工作中贡献过少。知觉到的不公平会导致这样的结局：觉得不公平的一方会更加沮丧和苦恼。在哺乳期，很多妻子都会觉得自己付出的多，而丈夫付出的少，于是这一阶段的整体婚姻满意度会降低。而在蜜月和“空巢”期，夫妇往往更容易觉得公平和满意(Feeney&others，1994)。如果双方的付出和获益都是自愿的．并且他们一起做决定，那么他们的爱情更容易持久而美满。

格罗特和克拉克(Grote&Clark，2001)根据他们对结婚伴侣的长期追踪研究结果，得出结论认为，知觉到的不公平引发了婚姻紧张(marital distress)。但据他们报告，不公平与紧张的关系是双向的：婚姻紧张又会加剧知觉到的不公平(图ll一8)。关系不佳时，我们尤其会觉得不公平．自己付出得多收获得少。

自我表露

深厚的伴侣关系是亲密无间的。这种关系使人们能真实地展现自

己，并且可以从中知道自己是被他人接受的。

我们会从美满婚姻和亲密友谊中获得这种美好体验——这时候，信任取代了焦虑，使我们更容易展现自己，而不需要担心失去他人的友情或爱情(Itolmes＆Rempel，1989)。后来，这种特点就被Sidney Jourard归结为自我表露(self．disclosure) (Derlega＆others，1993)。随着相互关系的深入和发展。自我表露的伴侣会越来越多地向对方展现自我；他们彼此的了解越发深入，直到一个适当的水平为止。

研究发现，大多数人都会喜欢这样的亲密关系。如果一个平时很内向的人说我们的某些东西让他觉得“愿意敞开心扉”。并分享他的秘密，那么大部分人在这种情况下都会感到十分高兴(Archer‘&Cook，1986；D．‘Taylor＆others．1981)。被他人挑选为自我表露的对象，是很令人高兴的事情。我们不仅喜欢那些敞开胸怀的人，而且也会向自己喜欢的人敞开我们的胸怀，而且在自我表露之后，我们会更加喜欢这些人((：ollins&Millel‘，1994．)。如果缺乏发展这种亲密关系的机会，我们就会有孤独的痛苦感受(Berz&Peplau．1982；Solano&others，1982)。

很多实验试图探索自我表露的原因和效果。人们什么时候最愿意谈论这样的私密信息呢——比如“你喜欢自己的哪些方面．不喜欢自己的哪些方面?”或者“你最羞愧的事情是什么?最骄傲的事情是什么?”这样的表露对双方有什么效果呢?

我们在沮丧的时候会更多地自我表露——比如生气和焦虑的时候(Stiles＆others，1992)。对于那些我们期望与之有更多交往的人。我们会更多地自我表露(Shaffer &others，1996)。而且安全型依恋的人会比其他类型的人自我表露更多(Keelan&others，1998)。最值得信赖的结论是，人们之间存在表露互惠效应(disclosure re．ciprocity effect)：一个

人的自我表露会引发对方的自我表露(Berg。1987；Miller，1990；Reis &Shaver。。1988)。

我们会对那些向我们敞开胸怀的人表露更多。但是亲密关系的发展并小是随之即来的。 (如果亲密关系立即产生，那这个人就会显得不谨慎和不可靠。)合适的亲密关系的发展过程就像跳舞一样：我表露一点．你表露一点——但不是太多。然后你再表露一些，而我也会做出“我喜欢那莹像我一样畏惧毒丧关系的人。”

资料来源：Copyright⑥The New Yorker Collection。1989．Robert Weber．from cartoonbank．eom．All Right Reserved．进一步的回应。

对于那些恋爱中的人们，亲密关系的不断加深会使他们兴奋。鲍迈斯特等人(Baumeister&Bratslavsky，1999)认为：“亲密关系的增强会创造很强的激情感觉。”当亲密关系稳定时。激情就相对较少。这可以解释为什么那些丧偶再婚的人会在婚姻开始时有相对较高的性交频率，也可以解释为什么在严重冲突得到和解后，亲密关系可以激发更高的激情。亨德里克等人(I：lendriek&}Iendrick，1997)说： “激情和友谊是感情满意度的两个主要预测指标。”这两者可以相互影响：友谊的增进可以提高激情水平。

有些人——主要是女性——特别善于使人“敞开心扉”。她们可以轻易地引发他人进行亲密的自我表露，即使是那些通常很少表露自己的人(Miller＆others，1983；Pegalis＆others．1994：Shaffer&others，1996)。这样的人似乎都是好的倾听者。在交谈中，他们会一直保持高度注意的面部表情而且总是显得很乐意倾听(】Purvis＆oth．ers，1984)。对方说话时．他们也会时不时地插一些支持性的话语．以此表

达自己对交谈的兴趣。心理学家罗杰斯(Rogers．1980)把这些人称为“促进成长”的听众——他们是真正表露自己情感的人．接受他人情感的人．以及共情、敏感并且善于思考的人。

这样的自我表露有什么效果呢?Joumard(1964)认为．这样的方式——扔掉我们的面具。真实地表现自己——是培植爱情的方式。他认为对他人敞开自我，同时将他人的自我表露当做是对自己的信任，可以使人们之间的交往更加愉快。例如，拥有一位亲密朋友，我们可以与他讨论我们对自我形象的恐惧，那么我们这方面的压力就得以减缓了(swann&Predmore，1985)。一段真正的友谊还可以帮助我们处理其他关系上出现的问题。罗马的戏剧作家塞内卡(Seneca)这样说道： “当我和好友在一起时，就像跟我自己在一起一样，我可以想说什么就说什么。”推到极致，婚姻也正是这种友谊，它以彼此的忠诚为特征。

“什么是朋友?我来告诉你吧。那就是一个能让你做你自己的人。”

——Frank Crane．A Definition D，Friendsh『p 第11章吸引和亲密：喜欢他人和爱他人347Hendriek&others，1988；Spreeher·，1987)。那些认为自己“总是把自己最隐私的感情以及想法和自己的伴侣分享”的夫妻，往往对婚姻的满意度最高(Sanderson&Cantor，2001)。盖洛普进行的一项全国婚姻调查结果显示，共同祈祷的夫妇中有’75％(不共同祈祷的夫妇中只有57％)的人报告说他们的婚姻非常幸福(Greeley，1991)。

在信徒中，发自内心的共同祈祷是谦卑的、私密的、触及灵魂的表露．那些共同祈祷的夫妇也更经常地讨论他们的婚姻，更尊敬自己的配偶，并把自己的配偶评价为善解人意的爱人。

研究者还发现．女性通常比男性更愿意表露自己的恐惧和弱点((：

unningham。1981)。正像凯特·米利特(Kate　　Millett，1975)所说的，“女性表达自己．男性压制自己。”然而，现在的男性。特别是那些持男女平等观点的男性，似乎也越来越倾向于表达自己内在的感受，并乐于享受伴随双方信任和自我表露而来的满足感。阿伦等人(Aron&Aron，1994)指出，这正是爱情的精髓——两个自我相互联系，相互倾诉，从而相互认同；两个自我保持其个性，但又共享很多活动，为彼此的相同之处而感到愉悦并且相互支持(图ll一9)。

那么，我们是否可以通过萌发友谊的亲密感的提高所反映出来的经验，来培养更亲密的关系呢?阿伦夫妇和他们的同事(1997)进行了这方面的研究。他们把互不相识的被试分为两两一组，让他们共处45分钟。在最初的15分钟里，让他们交流一些低亲密性的话题和想法．比如“你最近一次自己唱歌是什么时候?”接下来的15分钟．讨论比较亲密的话题，比如“你最宝贵的记忆是什么?”

最后的15分钟，要引发更多的自我表露．比如：“完成下列句子：‘我希望有一个人能和我一起分享……”’以图11—9爱情：自我的交叠——你中有我．我中有你自我表露也是伴侣之爱所带来的快乐之一。那些经常 A．L Weber·&J．H．Weber-，《对亲密关系的看法》。

敞开自己心扉的夫妇或情侣．他们会报告更高的满意度并　资料来源：Copyright⑥1994 by permission．FFom Aron＆Amn，且更容易保持长久的感情(Berg&McQuinn，1986； 1994·342 第三编社会关系

田

如果你是这本大学教科书的读者，那几乎可以肯定你是世界上大约6亿(2003年数据)互联网用户中的一员。在北美。大约花费了70年，才使家庭电话普及率由l%上升到。75%。而互联网。大约只花费了7年的

时间，普及率就达到了75％(Putnam，2000)。你和其他的大众(很快就会达到lO亿)可以轻松享受电子邮件，网络冲浪，阅读新闻。聊天等等服务。

你对这些现象怎么想：以计算机为媒介的沟通，能够替代发展人际关系的真实的沟通吗?它是扩展我们社交圈的绝佳方式吗?互联网使得我们能够更容易寻找到新朋友。还是占用了我们面对面的交往时间?让我们来看看下面的讨论。

正方观点：就像印刷品和电话一样，互联网扩展了沟通。而沟通使人际关系得以发展。印刷品使面对面讲故事的时间减少了，电话使面对面聊天的时间减少了，但它们都使我们可以更加方便地与他人接触．丽不受时间和距离的限制。社会关系需要建立社会网络，而互联网正好可以达到这一目的。它使我们可以高效地与家人、朋友、志趣相投的人联系——包括那些用别的方式不可能发现并结为朋友的人，如多发性硬化症(MS)病人，还是圣尼古拉斯的收藏者．或者是哈里·波特迷。

反方观点：诚然网络可以用于沟通。但这种手段传递的信息相当贫乏。它无法反映目光交流、非言语线索、身体接触等微妙的变化。除了一些简单的表情符号——比如表示微笑的不带任何差别的：一)——电子信息缺乏手势、面部表情、语调等信息。难怪它们容易让人产生误会。缺乏富有表现力的电子表情(e．motion)，使得情绪(emotion)容易被人误读。

比如。语调的细微差别可以表示一个陈述是严肃的、开玩笑的，还是神圣的。贾斯汀·克鲁格等人(Kruger&others，1999)表明。尽管人们觉得自己开玩笑的意图在e．mail中或是口头表达中是同样清晰的，但实际上。在及“你最后一次在别人面前哭是什么时候?自己哭泣呢?”

相比于花45分钟讨论一般问题(“你的高中是什么样子?” “你最喜欢哪个节日?”)的控制组被试．那些在近一小时的时间里经历了自我表露逐渐升级的被试．明显感觉自己与交谈伙伴更亲密——事实上，研究者报告： “有30％的学生认为，这些交谈伙伴比生活中最亲密的朋友还e．mail中却不是如此。由于匿名的原因，误会有时甚至可能造成很严重的后果。

此外。互联网还像电视一样，占用了人们用在真实关系中的交流时间。虚拟爱情还没有发展到与现实约会同等的地位，雨网络性爱也是人为制造的亲密假象。个体化的网络娱乐取代了桥牌之类的游戏。这种虚拟化与隔绝是令人遗憾的，因为我们进化的历史决定了我们天生需要真实的相互关系．充满了傻笑、微笑、相吻相依的交流。难怪斯坦福大学的一项调查发现，在4 000名被调查者中，有25％的人报告说，他们的在线时间减少了他们与家人和朋友面对面交流和打电话的时间(Nie＆Erbfing，2000)。

正方观点：但是。大多数人并没有觉得互联网使他们孤立了。另外的一个全国调查发现： “一般的互联网用户——特别是那些女性用户——都相信他们利用e．mail增强了他们的人际关系，并增加了与亲朋好友的交流机会”(Pew，2000)。互联网的使用可能会取代人际间的亲密交流，但它也同时取代了花费在看电视上的时间。而且，如果点一下鼠标在网上购物不利予你住所附近的书店的话，那么，它也为你的人际交往腾出了时间。

电信交流也是同样的，它使很多人可以在家工作，并且为他们的家庭生活赢得更多时间。

为什么说通过互联网形成的关系不真实呢?在互联网上，你的相貌

和所处的场所都无所谓，年龄、种族也不再有影响，你的友谊决定于更重要的东西~你们共同的兴趣和价值观。在工作中，以计算机为媒介的讨论更少受到地位的影响，从而使人更为坦诚，且参与机会均等。并且，以计算机为媒介的沟通还往往比面对面的沟通更能引发人们自发的自我表露(Joinson，2001)。

到2003年为止，每个月都有4　500万人报告．他们在使用互联网的约会网站(1tarmon，2003)。在2003年的上半年，仅就美国人而言，在这类互联网约会网站上要亲密”。这些关系显然并不包含真正友谊中的那种忠诚和承诺，但是，这项实验却提供了一个惊人的结果：自我表露可以如此轻易地帮助个体建立对他人的亲密感——在互联网上正是如此(见“聚焦：互联网究竟创造了亲密关系还是人际隔绝?”)。

第11章吸引和亲密：喜欢他人和爱他人343的花费就达到了2亿l　400万美元之多，这个数字几乎是2001年总和的3倍(Egan，2003)。

大部分互联网上的调情都会无疾而终，一位多伦多妇女谈道：“所有我知道的尝试过网上约会的人……都承认．她们对于和一个网友花费了几个钟头闲聊之后见面．却发现他是个溜须拍马之徒这样的事情感到十分厌恶”(1)icum，2003)。但是麦克纳和巴奇等人(McKen．na&Bargh)的报告中却提到：通过互联网形成的友谊和浪漫关系更容易保持至少两年时间(B叫出＆others，2002；McKenna＆Bargh，1998，2000；McKenna＆oth-

ers，2002)。在一个实验中，研究者还发现，人们在互联网上表露得更多，表现得更加诚实而少浮华。如果拿互联网上相处20分钟的人与面对面相处20分钟的人相比，人们更喜欢那个网上的人。甚至在两种条件下碰到的是同一个人时，情况也仍然如此。在现实生活中的调查也显

示，人们认为网上的友谊与现实中的友谊一样真实、重要和亲密。

反方观点：互联网可以使人们展现真实的自我．但同时也可以使人们假装成任何他们想要的样子，有时候甚至还为了达到性欺诈的目的而不择手段。而且，网络色情和其他形式的色情作品一样，会扭曲人们对性的实际情况的认知，降低他们真实伴侣的吸引力，使男性更多地从性的角度看女性，将性胁迫当作小事，为人们在性情境中怎样行为提供心理图式，提高唤醒水平．从而减低抑制并导致对无爱的性行为的模仿。

最后，罗伯特-帕特南(Putnam，2000)提出，以计算机为媒介的沟通带来的社会收益受到两个现实方面的限制：“数字鸿沟”加剧了既得利益者与未得利益者之间的社会和教育不公现象。“计算机割据”使得德国宝马汽车公司2002的业主们都涌入了互联网，如我们在第8章中阐述的，这种“割据”也使得白种人至上主义者得以相互联络而彼此促进。数字化隔离问题可以通过降从婴儿到老年，依恋都是人类生活的中心。安全的依恋会使婚姻持久，生活美满。

伴侣之爱的一个好处就是彼此有机会进行亲密的自我低互联网费用和增加公共使用场所来解决，而计算机割据问题是任何媒体都具有的。

随着对于互联网对社会影响的讨论不断持续，帕特南(p．180)说：“最重要的问题并不是互联网对我们造成了怎样的影响。而是我们应该如何对待互联网?……我们如何利用这种技术手段增强我们的人际关系?我们如何改进技术以增加社会性的存在，增强社会性的反馈。

以及社会性的线索?我们如何利用这种快速而经济的沟通手段去弥补现实沟通手段的不足?”

“我喜蚊你的E—mail。但是我还以为你的岁文会大一莹呢。”

互联网可以使人扮成有别于现实的其他形象。

资料来源：Copyright@’I'he New’Yorker·Collection．1998，Robert Weber，from cartoonbank．com．AU Rights Reserved．表露，这是一种双方随着对方表露程度的提高而做出回应从而逐步达到的一种状态。如果双方觉得相互关系是平等的，他们的付出与回报是成比例的。伴侣之爱就能更持久。

“你难道不明白吗?我爱你!我需要你!

我想艰你共度余生!”

资料来源：Coryright⑥rI’he New Yorker’Collection，1997，Mike ‘l'wohy，form cartoonbank．conl．·居住在小城镇或农场里。

·结婚之前没有同居过或怀孕过。

·彼此之间有虔诚的承诺。

·年龄、信仰和受教育水平相似。

这些预测因素中没有一个能够独立作为稳定婚姻的实质要素。但是，如果某个人的情况跟以上各条全都不符的话．那么他的婚姻几乎必定要破裂。如果一对夫妻的情况与以上各条全部符合的话．他们非常有可能白头到老。英国人在几个世纪之前的想法可能是对的，他们当时认为，陶醉于一时激情所做出的长相厮守的决定是愚蠢的。他们认为．基于稳定的友谊和相近的背景、兴趣、习惯和价值观去选择伴侣会比较好(Stone．1977)。

“激情之爱在许多方面都不是意识的常态……在当今的很多国家．法律规定结婚时不能处于醉酒状态……但是激情之爱本身就是一种不清醒

的陶醉。”

——罗伊·鲍迈斯特。《生活的意义＞。1991分离的过程

一刀两断会产生一系列可以预料的结果。最初是对失去的伴侣不能释怀，然后是深深的悲伤，最后开始了情感上的分离并回到正常生活中(Itazan&Shaver，1994)。即使早已没有感情的夫妻，在刚离婚的时候也会惊讶于自己还有接近对方的意愿。深入而长久的依恋关系很难快速地分离；分离是一个过程，而不仅仅是一个事件。

第11章吸引和亲密：喜欢他人和爱他人345在约会的情侣中。关系越是亲密、长久，可选择的其他对象越少，分手时就越痛苦(Simpson，1987)。令人惊讶的是．鲍迈斯特和沃特曼(Baumeister’& Wotman，1992)的报告指出：在数月或数年之后，拒绝别人的爱比自己的爱被拒绝能够唤起人们更多的痛苦。人们的痛苦来自于对伤害他人所感到的内疚，来自于心碎的爱人的执着所引起的不安，也来自于不知该如何做出反应。对已婚者来说．离婚还有额外的代价：父母和朋友感到震惊，对自己违背誓言感到内疚。养育孩子的权利可能受限。然而，每年仍有上百万对夫妻愿意付出这个代价而使自己获得解脱．因为他们觉得持续一段痛苦而无所获益的婚姻关系将是更大的代价。在一项对328对已婚夫妇的研究中发现，持续一段不幸婚姻的代价还包括．与婚姻美满者相比．婚姻不和谐者抑郁症的患病率会高出10倍(0'I．eary&others，1994)。

当婚姻关系令人感到痛苦时．那些没有更好的可选对象或感觉自己为婚姻投入(时间、精力、共同的朋友、财产，也许还有孩子)太多的人，通常会去寻找离婚之外的其他应对方式。Carvl Rusbult和她的同事(1986，1987，1998)发现了人们处理失败婚姻关系的三种方法(表1l一

1)。一些人会忠诚于伴侣。等待时机以改善关系。婚姻关系问题如此痛苦，令人不愿提及，加之离婚的成本太高，因此忠诚的一方会坚持下去。期待昔日美好光阴的重现。另一些人(尤其是男性)会忽略伴侣，他们无视另一方的存在并任由婚姻关系继续恶化。当他们将痛苦和不满忽略掉，情感上的分离便随之而来．伴侣之间谈话更少并开始重新定义他们没有彼此的生活。还有一些人会表达他们在乎的内容。并采取积极措施改善婚姻关系．如讨论问题、寻求建议、尝试改变。

涉及45000对夫妻的115项研究显示，不幸福的夫妻彼此争吵、命令、责难和羞辱，而幸福的夫妻通常更加一致、赞同、妥协并且愉快(Kamey＆Bradbury，1995；Noller&Fitzpatrick，1990)。在观察了2 000对夫妇之后。

约翰·戈持曼(Gottman，1994，1998)提出，健康的婚姻并不见得没有冲突，而是夫妻双方能够调和差异。并且他表11—1　对痛苦婚姻关系的反应

被动的 主动的

建设性 忠诚：等待改善

破坏性 忽略：忽视对方

表达：试图改善关系

退出：结束婚姻关系

资料来源：Rusbuh&others，1986，1987．1998．2001 帮助他人

本书由“ePUBw.COM”整理，ePUBw.COM 提供最新

最全的优质电子书下载！！！

第12章 利他：帮助他人

“爱能拯救人——不论是施与爱的人还是得到爱的人。”

一精神病学家卡尔?梅宁格

(Karl Meninger, 1893-1990)

纽约地铁列车进站的隆隆声越来越响，埃弗里特?桑德森却跳下路轨奔向迎面而来的列车，去救一名从站台上掉下去的4岁女孩，她的名字叫米歇尔?德耶色斯。就在列车将要碾过女孩之前的3秒钟，桑德森把米歇尔抛向了站台上拥挤的人群。列车呼啸将至，而桑德森却没能靠自己的力量跳上站台。在最后紧急关头，旁人把他拉到了安全的站台上（Young，1977)。

下面是另一个舍身救人的震憾人心的事例：1997年的一个晚上，23岁的美籍黑人建筑工奥帝斯?盖瑟，看见一团火焰从一间由汽车拖拉的活动房里喷出来，他便破门而入，找到并救出了已经昏迷的44岁的白人拉里?惠滕，而且还为他做人工呼吸。盖瑟在做这一切的时候，并没有计较头顶上飘动着的南部联盟（南北战争时南部邦联是反对解放黑奴的——译者注）的旗帜。当别人赞颂他超越种族的英勇事迹时，盖瑟说：“我并不值得关注，换了其他人也会这样做。” (Time’ 1997)耶路撒冷的“正义之路”位于一个山坡上，由好几百棵树构成，每棵树下都有饰板，上面刻着一些欧洲基督教徒的名字，这些人曾经在纳粹大屠杀时期给犹太人提供过庇护。这些“正义的异教徒”（在当时的耶路撒冷，把信奉非犹太教的人称为异教徒——译者注）知道，如果被纳粹政府发现，他们将与犹太人一样承受被处死的命运，但仍有很多基督教徒庇护了犹太人（Hellman，1980； Wiesel, 1985),还有不计其数的庇护者没有留

下姓名。每一个在纳粹恐怖中幸存下来的犹太人背后，离不开数十人的英勇行为。乐队指挥康拉德?拉特是居住在远离战争的柏林的2　000名犹太人之一，他就是因为受到50名英勇的德国人的保护而活了下来（Schneider，2000)。

“9.11”及之后的日子里，这一蓄意发动的罪恶袭击引发了不计其数的善行。血库 第12章利他：帮助他人349耶路撒冷的正义之路荣誉墙。

超过16 ooo个庇护者的纪念石

组成了荣誉墙，其中的大多数

人都谦逊地认为自己的行为是

理所应当的（Rochat &

Modigliani, 1999)。

挤满了人，食品站挤满了人，衣物站也挤满了人，人们都从内心深处希望能够贡献一些什各，去安慰那些受到严重伤害的人并满足他们的需要。很多都是自我牺牲的利他行为。当世贸中心的北楼遭到撞击后，埃德?埃默里护送5名在南楼90层的Fiduciary Trust公司的同事下了 12层楼，让他们进了一趟已经挤得满满的快速电梯，他自己又回到97层，希望再带着6位正在备份电脑资料的同事撤退。

就在这一刹那，他们这座楼被击中了，他失去了自己的生命。后来，他的同事爱德华?麦克纳利也一直在思考，为什么自己在生命的最后一刻，还能够帮助所爱的人？就在大楼开始坍塌的时候，麦克纳利打电话给妻子丽兹，讲述了人寿保险的条款和赔付。“他说我对他来说就意味着整个世界，他爱我。”麦克纳利太太后来回忆说，他们似乎已经做了

最后的告别（《纽约时报》，2002)。但是，她的电话再一次响起。麦克纳利不好意思地说，他已经为他们预定了到罗马庆祝她40岁生日的机票。“丽兹，你得取消它了。”

不那么传奇的利他行为吏是不胜枚举，诸如安慰、照料和同情等，人们通常不求任何回报地为别人指路，捐款，献血，做义工。

?人们为什么、什么时候会做出帮助行为？

?谁会做出帮助行为？

?怎样才能减少冷漠而增加帮助行为？

这就是本章的基本问题。

利他主义（Altruism)是自私自利的反义词。一个利他的人即使在无利可图或不期待任何回报的情况下，也会关心和帮助别人。耶稣关于善良的撒马利亚人的寓言为此提供了经典的诠释：.

一名男子从耶路撒冷到耶利哥（Jericho),途中落入强盗之手，强盗抢光了他的财物，并打得他半死不活，然后跑掉了。这时，恰好有一名传教士经过这儿。传教士看到了受伤的男子，便从路的另一边走过去了。这时又来了一个利未人（Levite)，他同样看见了受伤的男子，也从路的另一边走过去了。但是撒马利亚人（Samaritan)却不同，他途经这里，看见受伤的男子，就动了恻隐之心。他走到受伤人的身边为他包扎伤口，还在伤口上搽上油和酒。然后，他把受伤人放到自己的马背上，带他到一家小旅馆并照料他Q　第二天，他掏出一些钱给老板，说：“好好照顾他；等我回来，钱不够，我会补给你。”（圣经?路加福音10章30?35节）

这个撒马利亚人的行为诠释了利他主义。他完全为同情心所驱动，为一个完全陌生的人奉献了时间、精力和金钱，却既没有期待任何回报，也没有期待任何感激。

我们为什么有帮助行为

为了研究帮助行为，社会心理学家们考察了人们做出帮助行为的各种条件。在了解实验所揭示的内容之前，让我们先考虑一下哪些事物会激发人们的帮助行为。 350第三编社会关系善良的撒玛利亚人，Femcmd Schultz-Wettel (见彩插)获得回报，避免惩罚

有精细的盘算。人们像是要为自己的同情心找些借口，有人发现，当给捐献者提供一些诸如糖果、蜡烛之类的小物品时，他们就会向慈善机构捐献更多的钱，即使他们其实并不需要（也永远不会买）这些东西。这就解释了社会交换（Holmes & others，1997) 0

社会交换

催生帮助行为的报偿有外部的也有内部的。商人捐款能提高其企业形象，顺路的人搭车能获得称赞或友谊，这些回报都是外部的。我们的付出是为了收获。因此我们会最热心地帮助那些对我们有吸引力的人，帮助那些我们渴望得到其赞许的人(Krebs, 1970； Unger, 1979)。

帮助行为也能提升我们的自我价值感。在皮列文的研究中，几乎所有的献血者都承认献血“使你对自己感觉良好”和“给予你自我满足感”。的确，一张传统的红十字会海报这样写道：“献血！只会使你感觉良好。”所有这些都有助于解释，为什么离家在外的人会为那些他们以后再也不会见面的陌生人做善事。

帮助行为对自我价值感的积极作用，为因何那么多的人在做过好事

之后更会做好事提供了一种解释。一项为时一个月的针对85对夫妇的研究发现，给予对方情感支持，对自己也具有积极的作用，会使自己产生积极的心境(Gleason & others，2003)。皮列文（2003)和苏珊?安德森（Susan Andersen，1998)指出，大量研究结果显示，几种关于帮助行为的理论都一致认为，从长远来看，帮助行为会使施与者和接受者同样受益。有一种解释假设人与人之间的交往受“社会经济学”指引。人们相互之间不仅交换物质性的商品和金钱，而且还交换社会性的商品——爱、服务、信息、地位等（Foa&Foa，1975)。在这个过程中，人们采用“极小极大化（minimax)”策略——令花费最小化，收益最大化。社会交换理论（so-

cial-exchange theory)并不主张我们要有意识地去监控花费和收益，只是表明这类因素能预测人们的行为。

假设你的校园里有一辆献血车，有人要你参加献血。

难道你会不权衡一下献血的代价（针扎下去的疼痛，时间，疲乏）和不献血的代价（负罪感，他人指责）吗？难道你会不考虑献血的收益（因帮助别人而产生的愉悦感，免费的点心）和不献血的好处（节约时间，不至于不安和焦虑）吗？根据社会交换理论——该理论得到来自皮列文(Jane Allyn Piliavin)及其研究小组(1982, 2003)对威斯康星献血者研究的支持——人们在决定是否提供帮助之前“嗨，邪孑足#拉鳴！他正在态涟大嗲堆备A而封料呢！”

资料来源：Copyright ? The New Yorker Collection，2001, Ed-

ward Koren, from cartoonbank.com. Rights Reserved.

投身于社区服务计划，投身于以学校为基础的“帮助他人学习”或辅导儿童等活动的年轻人，都发展了社会技能和积极的社会价值观。这些年轻人明显地更少面临犯罪、未婚怀孕、辍学等危机，而更可能成为良好公民。志愿者行动也同样地有益于成年人的精神状态乃至健康状况。所以，人们做了好事之后还会做更多的好事。

“人们不会看重善行的，除非善行能给自己带来好处。”

①，Epistulae ex Ponto

这样的成本一收益分析看起来有失身份。然而，这个理论是有一定道理的。难道“善有善报”不是对人性的一种信任吗？难道我们不相信人们的大多数行为不是“反社会”的，而是“亲社会”的吗？难道我们不相信人们可以从爱心奉献中获得满足吗？如果人们就是为了自我获得快乐，这又有什么不好呢？

有些读者会回应说：“说的不错，但回报理论难道不是意味着帮助行为永远不会成为真正的利他行为吗？当回报是无意识地获得时，我们可能会说那种行为是利他的。

但是如果我们帮助一位吓得尖叫的女士是为了获得社会赞许，释放我们的压力，避免内疚，或者提升我们的自我形象，那么这能算真正的利他吗？”这样的争辩要追溯到斯金纳（B. F. Skinner, 1971)对帮助行为的分析。斯金纳认为，只有当我们不能解释别人做好事的原因时，我们才会因此而信任他们。只有当我们找不到外在的解释时，我们才会把他们的行为归因于他们内在的品质，而当外部原因明显时，我们就会相信外部原因，而非个人品质。

给予的同时我们也在接受。”

——阿西西的圣方济各（Saint Francis of Assisi)1181-1226

然而，回报理论也有一个弱点。它容易陷入循环论证的境地。如果一个人志愿参加“大姐姐指导计划（Big Sis-

ter tutor program)",很容易让人把其富有同情心的行为解释为那样能为其带来满足感。但这种对回报进行事后命名①Ovid (公元前43-17年)：古罗马四大诗人之一，代表作有《爱的艺术》——译者注。

的做法又引起了循环的解释：“她为什么会做志愿者呢?”

“因为有内部回报。” “你怎么知道有内部回报呢?” “那除了这个，她还会因为什么去做志愿者呢？”因为有这样的瑕疵，利己主义（egoism)—主张自我利益驱动所有行为的观点——在研究者中名声不佳。利己主义的终极目标是增加自己的福利，而利他主义的终极目标则是增加他人的福利。

为了避免陷入这样的循环，我们必须把收益和成本独立于帮助行为之外。如果社会赞许引发了帮助行为，那么在实验中我们就能发现，帮助行为之后就会有赞许，而事实也正是如此（Staub, 1978)。

内部回报

目前为止，我们主要分析的是促使人帮助他人的外部回报，现在，我们需要分析一下内在的原因，比如帮助者的情绪状态或者个人品质。

帮助行为的收益也包括内部的自我回报。接近一个痛苦的人，我们也会感到痛苦。窗外一声妇女的尖叫惊动并困扰你，如果你不能视它为闹着玩而减少对它的关注，你就会去查看一下或给予帮助，从而减轻你因它而产生的痛苦(Piliavin & Piliavin, 1973))。丹尼斯?克雷布斯

(Dennis Krebs, 1975)发现，哈佛大学生的生理反应和他们的自我报告都揭示，由他人的痛苦唤起的反应最强的，给别人提供的帮助最多。[克雷布斯（1999)报告说：“那些曾帮助我度过难关的人的慷慨行为燃起了我对利他主义的兴趣。”作为一名被放逐的14岁的学生领袖，克雷布斯从温哥华到加利福尼亚，他与法律不断周旋，进过少管所和监狱。后来逃出牢狱，回到英属哥伦比亚，获准进入大学，毕业时成绩名列前茅，被哈佛大学接受去攻读博士学位。克雷布斯没有隐瞒他的过去，他的经历公开后，他曾被孤立，后来又得到很多人的支持而获得谅解后，他成为哈佛大学的教授，继而当了西蒙弗雷泽大学心理系的主任。他说：“我透露这段历史，是想以此鼓励那些连遭人生打击的人继续与命运抗争。”]内疚感痛苦（distress)并不是我们要减轻的惟一的消极情绪。从古至今，内疚感一直是一种令人痛苦（painfal)的情绪，以至于我们总是要设法避免内疾感的产生。就像埃弗里特?桑德森救了掉下路轨的小女孩后说的那样，“如果我没有设法去救她，只是像其他人一样站在那儿，那我的内心其实已经死了，从那时起我就不再有良好的自我感觉了。”

文明进化的过程中，人们逐渐形成了各种方式来缓解第12章利他：帮助他人349

挤满了人，食品站挤满了人。衣物站也挤满了人，人们都从内心深处希望能够贡献一些什么，去安慰那些受到严重伤害的人并满足他们的需要。很多都是自我牺牲的利他行为。当世贸中心的北楼遭到撞击后，埃德·埃默里护送5名在南楼90层的Fiduciary’l'rust公司的同事下了12层楼。

让他们进了一趟已经挤得满满的快速电梯．他自己又回到97层，希望再带着6位正在备份电脑资料的同事撤退。

就在这一刹那，他们这座楼被击中了，他失去了自己的生命。后来，他的同事爱德华·麦克纳利也一直在思考，为什么自己在生命的最后一刻，还能够帮助所爱的人?就在大楼开始坍塌的时候。麦克纳利打电话给妻子丽兹。讲述了人寿保险的条款和赔付。 “他说我对他来说就意味着整个世界，他爱我。”麦克纳利太太后来回忆说，他们似乎已经做了最后的告别(《纽约时报》，2002)。但是，她的电话再一次响起。麦克纳利不好意思地说，他已经为他们预定了到罗马庆祝她40岁生日的机票。“丽兹，你得取消它了。”

不那么传奇的利他行为吏是不胜枚举，诸如安慰、照料和同情等，人们通常不求任何回报地为别人指路．捐款，献血，做义工。

·人们为什么、什么时候会做出帮助行为?

·谁会做出帮助行为?

·怎样才能减少冷漠而增加帮助行为?

这就是本章的基本问题。

利他主义(Altruism)是自私自利的反义词。一个利他的人即使在无利可图或不期待任何回报的情况下．也会耶路撒冷的正义之路荣誉墙。

超过16 000个庇护者的纪念石

组成了荣誉墙，其中的大多数

人都谦逊地认为自己的行为是

理所应当的(Rochat＆

Modigliani，1999)o

关心和帮助别人。耶稣关于善良的撒马利亚人的寓言为此提供了经典的诠释：

一名男子从耶路撒冷到耶利哥(Jericho)，途中落入强盗之手。强盗抢光了他的财物。并打得他半死不活，然后跑掉了。这时，恰好有一名传教士经过这儿。传教士看到了受伤的男子。便从路的另一边走过去了。这时又来了一个利未人(I．evite)。他同样看见了受伤的男子，也从路的另一边走过去了。但是撒马利亚人(Samaritan)却不同，他途经这里，看见受伤的男子，就动了恻隐之心。他走到受伤人的身边为他包扎伤口，还在伤口上搽上油和酒。然后，他把受伤人放到自己的马背上，带他到一家小旅馆并照料他。

第二天，他掏出一些钱给老板，说： “好好照顾他：等我回来，钱不够，我会补给你。”(圣经·路加福音10章30～35节)

这个撒马利亚人的行为诠释了利他主义。他完全为同情心所驱动，为一个完全陌生的人奉献了时间、精力和金钱，却既没有期待任何回报，也没有期待任何感激。

我们为什么有帮助行为

为了研究帮助行为，社会心理学家们考察了人们做出帮助行为的各种条件。在了解实验所揭示的内容之前．让我们先考虑一下哪些事物会激发人们的帮助行为。

35D 第三编社会关系

善良的撒玛利亚人，Fernand&hultz．一Wettel(见彩插)获得回报，避免惩罚

几种关于帮助行为的理论都一致认为，从长远来看，帮助行为会使施与者和接受者同样受益。有一种解释假设人与人之间的交往受“社会经济学”指引。人们相互之间不仅交换物质性的商品和金钱，而且还交换社会性的商品——爱、服务、信息、地位等(Foa&Foa，1975)。在这个过程中，人们采用“极小极大化(minimax)”策略——令花费最小化，收益最大化。社会交换理论(so．cial—exchange theory)并不主张我们要有意识地去监控花费和收益．只是表明这类因素能预测人们的行为。

假设你的校园里有一辆献血车，有人要你参加献血。

难道你会不权衡一下献血的代价(针扎下去的疼痛．时间．疲乏)和不献血的代价(负罪感，他人指责)吗?难道你会不考虑献血的收益(因帮助别人而产生的愉悦感，免费的点心)和不献血的好处(节约时间．不至于不安和焦虑)吗?根据社会交换理论——该理论得到来自皮列文(Jane A。llyn Piliavin)及其研究小组(1982，2003)对威斯康星献血者研究的支持——人们在决定是否提供帮助之前有精细的盘算。人们像是要为自己的同情心找些借口，有人发现．当给捐献者提供一些诸如糖果、蜡烛之类的小物品时．他们就会向慈善机构捐献更多的钱，即使他们其实并不需要(也永远不会买)这些东西。这就解释了社会交换(Holmes&others，1997)。

社会交换

催生帮助行为的报偿有外部的也有内部的。商人捐款能提高其企业形象。、止顺路的人搭车能获得称赞或友谊，这些回报都是外部的。我们的付出是为了收获。因此我们会最热心地帮助那些对我们有吸引力的人，帮助那些我们渴望得到其赞许的人(Krebs，19‘70；Unger，1979)。

帮助行为也能提升我们的自我价值感。在皮列文的研究中，几乎所有的献血者都承认献血“使你对自己感觉良好”和“给予你自我满足感”。的确，一张传统的红十字会海报这样写道：　　“献血!只会使你感觉良好。”所有这些都有助予解释。为什么离家在外的人会为那些他们以后再也不会见面的陌生人做善事。

帮助行为对自我价值感的积极作用。为因何那么多的人在做过好事之后更会做好事提供了一种解释。一项为时一个月的针对85对夫妇的研究发现，给予对方情感支持，对自己也具有积极的作用，会使自己产生积极的心境((：,leason&others，2003)。皮列文(2003)和苏珊-安德森(Susan　Andersen，1998)指出，大量研究结果显示，“嗨，那不是萨拉吗!她正在为避大学准备履历材料呢!”

资料来源：Copyright⑥ne　New　Yorker(．：ollection．2001．Ed．ward Koren．from cartoonbank．com．Rights ReseIVed．352 第三编社会关系

内疚感：用动物和人做祭品、供奉谷物和金钱、忏悔、认罪、否定等等。在古代以色列，人们定期地将自身的罪过加诸于作为“替罪羊”的动物身上，然后把动物放到野外。让它带走人类的罪责感。

为了测查内疚感导致的结果，社会心理学家设法引出人们的违规行为：说谎、释放电击、打翻放着按字母顺序排列卡片的桌子、损坏设备、欺骗等。然后，给这些负罪的被试提供一个可以缓解内疚感的机会：认错，贬低被伤害者。或者将功补过。结果显示出高度的一致性：人们会尽其所能去消除内疚感．减少不良感觉，并恢复自我形象。

假设你正作为一名被试，与密西西比州立大学(Mis—sissippi　State　IJniversity)的学生一道，参加戴维·麦克米伦和詹姆斯-奥斯汀(David

McMillen&．1ames Austin，1971)进行的一项实验。你和另一个学生一起为了得到学分而来参加这个实验。就在这时，一个自称是先前的被试的人走进来找丢在这儿的本子，他和你们攀谈起来，说这个实验要做一份多项选择测验，而测验的正确答案多为“B”。

他离开后研究者进来了，研究者先介绍了实验，然后问：“你们俩以前参加过这个实验或者听到过有关它的任何事情吗?”

你会说谎吗?那些先于你参加实验的被试的行为已经告诉我们了答案．他们100％地撒了这个小谎。做完测验后(没有任何反馈)，研究者说： “你们可以走了。但是你们如果有空的话，能帮忙给一些问卷评分吗?”假设你已经说了谎，现在你会更乐意无偿地付出一点时间吗?结果表明，答案又是肯定的。平均说来，那些没有被引诱说谎的被试只给出了2分钟．而说了谎的被试则很明显地渴望补救他们的自我形象，他们平均慷慨地献出了63分钟。

我们自己的实验中．有一个7岁的小女孩对这一实验的寓意做了恰如其分的解释，她写道： “别说谎．不然你会生活在内疚里” (并且你还会感到有一种要缓解它的需要)。

我们在犯错之后的行善愿望反映出．我们既需要减轻个人的(private)内疚感，也需要恢复动摇了的自我形象和期望确立积极的公众(fmblic)形象。当我们犯下的错误被他人知晓时，我们就更加想要用帮助行为来挽回我们自己((；ar|smith&Gross，1969)。但是，即便我们的内疚感是他人所不知的，我们也会以行动来减轻它。丹尼斯·里甘及其助手(Dennis Regan&others，1972)在纽约的一个购物中心的研究证明了这一点。他们使一些妇女相信她们弄坏了相机，过一会儿，研究者的同伙提着·袋蜡烛从妇女的身边经过。蜡烛从装得满满的购物袋中掉了出

来。没有负疚感的妇女中只有15%的人会提醒提蜡烛袋的人．而有负疚感的人发出提醒的比率是前者的四倍。尽管有内疚感的妇女没有必要在研究者的同伙面前挽回自己，但助人之举的确减轻了她们心中的内疚感，挽回了她们的自我形象。解除内疚感的其他方法——如坦白——则会减少由内疚而引起的助人行为(Carlsmith&others，1968)。

总而言之，内疚感有许多益处。它促使人们坦白、道歉、帮助、避免再犯错误，它还使人们更敏感。并使亲密关系能够持久。

消极心境如果说内疚感能增加帮助行为，那么其他的消极感受是否也能这样呢?如果你正为考试成绩不好而闷闷不乐，看到一个人手上拿的报纸散落一地，你会比平时更可能去帮助他呢．还是更不可能帮助他呢?

乍一看，结果令人迷惑。将人们置于消极心境中(通过让他们阅读或想像不愉快的事情)，有时候会增加帮助行为，有时候则相反。但如果我们仔细观察，我们就能在混乱中找到一些规律。首先，那些发现消极心境减少帮助行为的研究通常涉及的是儿童(1sen&others．1973：学龄儿童正在包装他们要捐献的玩具。随着长大成熟，他们逐渐学会从帮助别人中得到快乐。

“真是件奇怪的事情，当你沉浸在爱情中时，你热切地想要善待每一个人。”

——P．G．Wodehouse。The Mating Season．1 949在关于愉快的心境和助人之间关系的实验中，受助者通常可能是一位募捐者，一位需要帮忙做文书工作的研究者．或一位不慎撒落纸张的女士。下面是两个

例子：在波兰的Opole城．多林斯基和诺拉特(I)ariusz Dolinski&Richard Nawrat，1998)发现。积极的轻松心境能够显著地促进帮助行为。现在想像你也是其中一位不知情的被试。你把你的汽车停在了不许停车的地方一小会儿，回来时发现车窗的雨刷下(违章停车的罚单常放在这个位置)有张看似罚单的东西。 “真倒霉!”你心里嘀咕着捡起纸片，却发现它只是张广告(或是献血车的宣传单)，你松了口气。过了一会儿，有个大学生向你走来，请求你花15钟回答几个问题——“请您帮助我完成我的学士学位论文。”这时，你积极的、轻松的心境会使你更乐于帮这个忙吗?事实上，62%的从害怕转为轻松的人都很乐意地答应了，这几乎是那些看到的纸片不像罚单，或将纸片放在车门上(通常不是放罚单的位置)的情况的被试所做的两倍。

在另外一项实验中，伊森等人(Alece lsen，Margaret Clark＆Mark Schwar【z．1976)让一名合作者打电话给在0～20分钟之前刚刚收到赠送的文具样品的人们．对他们说自己打电话的钱不够了(实际不然)，请他们回一个电助人的百分比

时间(分钟)

图12—1 收到赠品O～20分钟后愿意回复电话的百分比没有收到礼物的控制组被试当中只有10%的人帮了忙。

资料来源：Data from Isen&Others．1976．话告诉她样品的信息。如图12一l所示，被试回电话的乐意程度在收到样品后的前5分钟内是上升的，之后随着好心境的消逝，助人性也随之降低。

如果说悲伤的人有时会格外乐于助人的话，那么快乐的人为什么也会如此呢?实验揭示了一些起作用的因素(Carlson&others．1988)。帮助行为能缓解不好的心境，也能维持好的心境。反过来，积极心境又会产

生积极的想法和积极的自尊．从而导向积极的行为(Berkowitz，1987；Cunningham&others．1990；lsen&others，1978)。

处于好的心境——比如收到一份礼物或者为成功所激动——的人们更可能有积极的想法，并乐于助人。所以，有积极想法的人往往也更可能有积极的行动。

社会规范

很多时候．我们帮助别人并不是因为我们有意识地去算计那样的行为符合自身利益．而是由于自身利益的更为微妙的一种形式：因为某些东西告诉我们应该这样做。比如我们应该帮助新来的邻居搬家．应该归还捡到的钱包．应该保护战友免受伤害。规范(可以回忆第5章的内容)就是社会期望。它们规定了我们生活中适宜的行为和直尽的义务。研究帮助行为的研究者们确认了两种驱动利他主义的社会规范：互惠规范和社会责任规范。

互惠规范社会学家阿尔文·古尔德纳(Alvin Gouldnel·，1960)认为，一个普遍的道德准则就是互惠规范(re．ciprocity norYn)：对于那些曾帮助过我们的人．我们应当施以帮助，而不是伤害。古尔德纳认为。这个规范是普遍的，就像禁止乱伦一样为人们所接受。我们对他人“投资”，期待获得红利。由于认为人们会报答恩惠。因此邮寄调查问卷和发出请求时．通常会附赠小礼物或个性化书签。政治家们懂得，如果有人给予别人恩惠，他就有望在日后得到回报。互惠规范甚至还适用于婚姻。有时候．某人付出的好像多于他收获的，但从长远来看．交换会是平衡的。在所有这些交往中，接受了而没有回报．就违背了互惠规范。社会网络中的互惠性帮助我们解释了“社会资本”(social capital)的含义——支持性的联系，信息交流，信任与合作行为——这些保证了一个团

体的正常运作。彼此帮忙照看对方的家，其实就是社会资本在运作。

如果你不出席别人的葬礼，也不要期待有人出席你的。

——‘Yogi Berra

渗I

人们对别人曾经对自己所做事情的公开反应，最能说明这个规范的有效运作。在一项模拟日常生活的实验室游戏中．人们对偶然碰到的以后不再见面的人比对有持久关系的人．表现出了更多的自私行为。然而，即使在无记名的反应中，人们有时也会正确行事并报答恩惠。马克·惠特利及其同事(Mark Whatley&others，1999)在一个实验中发现．更多的大学生愿意承诺为曾经给予过他们恩惠的人所属的慈善机构捐献(如图12—2)。

当人们不能给予回报时．他们会因接受了援助而感到受威胁和被贬低。因此，骄傲、自尊心强的人通常不愿意寻求帮助(Nadler&Fisher．1986)。接受别人主动提供的帮助会打击他们的自尊心(Schneider&others，】996；Shell&Eisenberg．1992)。研究表明。这种情况常发生于积极行动的受惠者身上．特别是当积极的行动未能证实个人的能力和保证将来有成功的机会时(11ratkanis&Turner‘．1996)。

社会贵任规范互惠规范提醒我们要保持社会关系中的予取平衡。然而．如果只有这么一条互惠规范，那么撒玛利亚人就不会成为善良的撒玛利亚人了。在寓言中，耶稣明显地有更人道的想法，他是这样教诲的：“如果你只爱那些爱你的人[互惠规范]，那么你有什么权力去要求任何信任呢?

……我告诉你，爱你的敌人吧”。(马太福音5：46，44)对于一些依

赖性很强．又无力回报的人——比如孩子．非常贫困的人，残疾人，一些被认为是不能够全部回报其所受恩惠的人——另一个社会规范就引发了我们的帮捐钱的百分比

私下的 公开的

公开程度

图12—2对所获思惠的私下的和公开的回报反应如果实验助手曾有小惠于人的话，则人们更愿意承诺向他所属的慈善机构捐献，特别是当那个助手可以知道他们的回报行为时。

资料来源：From Whatley&others。。1999．助行为。社会责任规范(social-responsibility norln)就是人们应该帮助那些需要帮助的人。而不要考虑以后的交换鲫 ∞ ∞ 卯 ∞ 如 加 m o

(Berkowitz，19‘72b，Schwartz。1975)。比如，这个规范驱使人们为一个拄着拐杖的人捡起掉落的书本。在印度这一相对集体主义文化的国度里．人们比个人主义的西方人更强烈地支持社会责任规范(Baron&Mille,‘，2000)。他们提倡一种帮助人的义务，即使不涉及他人生命危险的时候或是有迫切需要的人——或许是一个陌生人需要骨髓移植——超出帮助者自己家人范围之外。

实验表明，即使帮助者不为人知，或他们不能期待任何回报．他们仍会经常帮助那些有需要的人(shotland&Stebbins，1983)。然而，社会规范使他们有选择地只帮助那些有需要。但不是由于自己的疏忽才产生

这种需要的人。在保守派中尤为如此(skitka&Tetlock，1993)，这个规范似乎是：给予人们他们应得的。如果他们是环境的受害者，如遇到自然灾害等，他们就会得到全力的援助。

如果他们的困境是自找的．如懒惰、不道德、缺乏远见等，那么，社会规范就会让他们自食其果。因此人们的“一种语言的句法和词汇不是由我们的生物属性决定的(也不单纯是发音的集合)。它是人类文化的产物。同样．道德规范也不是生物过程形成的．而是由人类历史所产生的文化传统和原则决定的。”

——进化生物学家Francisco Ayala。

The Difference D，Being Human。1 995反应与其所做的归因密切相关。如果我们把别人的需要归因为不可控的困境，我们就会帮助他们；如果我们把别人的需要归因为他个人的选择．公平的观念就并不要求我们去帮助他；我们会认为那是他咎由自取(Weiner·，1980)。

假设你是威斯康星大学的一名学生．正在参加理查德·巴恩斯等人(】lichard Barnes，William Ickes&Robert Kidd。1979)的一项研究。你接到了一个叫托尼·弗里曼(7tony Fl[tcmalrl)的人的电话，他说他是你心理学导论班上的同学。他说他从班级登记册中知道了你，因为考试即将到来，他希望得到你的帮助。他解释说： “我真不知道怎么回事，我几乎没怎么记笔记，我知道我能记，但有时候我就是不喜欢去记。因此我记的笔记不好，不利于复习。”你会在多大程度上同情他?借笔记给他会使你付出多大的牺牲?如果你也像这个实验中的学生一样．你大概不太会帮助他。但是，如果他仅仅解释说他的麻烦超出了他的控制，情况就会不一样。

社会责任规范使人们帮助那些最需要帮助的人和最应该得到帮助的

人。杂货店的老板一般更愿意给一个想买牛奶的妇女一些零钱，而不是给想买小甜饼的妇女(Bick．man&Kamzan，1973)。

性别与助人规范假如对他人需要的知觉强有力地决定着一个人乐意帮助的程度的话，那么被知觉为更柔弱和更具依赖性的女性是否会得到比男性更多的帮助呢?事实的确当泰坦尼克号下沉的时候。生

还者中有70%的女性和20%的

男性。头等舱中乘客生还的机

会要比三等舱多2．5倍。但是

因为利他主义的性别规范。三

等舱中女性获救的可能性

(47%)要比头等舱中男性获救

的可能性(3l%)更大。

睛的人之间有共同基因。我们怎样分辨出那些基因与我们最为相近的人呢?蓝眼睛的例子说明，其中一个线索就在于外表的相似性。同样，从进化的历史上看，人们与邻近的人比与外国人共享更多基因。那么，是否在生物学意义上已注定我们会有所偏向，对那些与自己相似的人和住在自己附近的人做出更多帮助行为呢?自然灾害和其他生死抉择情境的结果显示．人们对施与帮助的人的排序符合进化心理学家的逻辑：先年轻人后老人，先家人后友人，先邻居后陌生人(Burnstein&others，1994；Follll&Nosow，1958)。

一些进化心理学家认为，亲缘保护还决定了种族的群体内偏好——历史上和现实中数不清的种族冲突的根源(I{ushton，1991)。威尔逊(E．0．Wilson，1978)认为，亲缘选择是“社会文明的敌人。如果人类在更大范围内被引导去……偏爱他们的亲人和部落．那么世界和平的可能性将非常有限”(p．167)。

互 惠

基因的利己性同样预示着互惠行为。生物学家罗伯特·特里弗斯(JRobert 1"rivers)认为，一个有机体帮助其他个体，是因为它期待得到回报性的帮助(．Binham，1980)。付出者希望日后成为获得者，不做出互惠行为则会受到惩罚。骗子、背叛者、卖国者之流普遍遭人唾弃。

互惠在那些小的、与外界隔离的群体中能最好地起作用，在这样的群体中．人们能经常看到被自己帮助过的人。一只吸血蝙蝠如果一两天没吃东西——超过60小时就会饿死——它会要求同住的吃得很饱的蝙蝠吐出些东西给它吃(Wilkinson，1990)。而同住的蝙蝠也愿意这样做，即使它会比受助者更快地感到饥饿。但这样的好行为只会发生在相熟的且同甘共苦的同住者当中。那些只索取不给予的，以及那些与可能给予食物的蝙蝠没有任何关系的蝙蝠就会挨饿。

同样道理，互惠行为在偏远的乡村就比在大城市中发生得更多。在小的学校、城镇、教堂、工作团队、宿舍中，所有的人都易于形成互相关心的共同信念。与在小城镇和乡村环境中生活的人们相比，那些居住在大城市的人“自然界就像憎恨真空那样。它也憎恨单纯的利他主义。但是与此相反，社会则喜欢利他。”

——进化心理学家大卫·巴拉什。The Conflicting Pressures o，Selfishness and Altruism．2003更不愿意转达一个电话留言、处理寄错

了的信件、配合来调查的访谈者、帮助走失的儿童和做一些小的善事(}
_ledge&Yousif，1992；Steblay，1987)。

在基因竞争中．如果说个人的私利性必然会获益的话．为什么人们还会帮助陌生人呢?为什么还会帮助那些没有资源也没有能力回报的人呢?是什么使战士们用自己的血肉之躯抵挡手榴弹呢?达尔文认为，其中一个答案就是群体选择(此解释曾一度因基因自私的理论而大打折扣，但现在又重新流行)：当群体之间进行竞争时。相互支持的、利他的群体比不利他的群体会持续更长的时间(．Krebs，1998；Mc Andrew，2002；Sober‘＆Wilson，1998)。

唐纳德·坎贝尔(1)onald Campbell，1975)指出．还有另一个非互惠利他主义的基础，即人类社会形成的伦理和宗教规则．它们能阻止指向自私的生物性偏好。像“爱你的邻居”这样的戒律训诫我们要兼顾自我和群体．这样才能有利于群体的存活。理查德·道金斯(Riehard I)awkins，1976)提出一个相似的论断：“让我们尽力去宣扬慷慨和利他吧，因为我们天生是自私的。让我们懂得自私的基因是怎么回事吧．因为这样我们至少能有机会颠覆其设置，这是其他物种无法企及的”(p．3)。

比较和评价帮助行为的理论

现在你可能注意到社会交换、社会规范和进化理论对于利他主义解释的相似性了。如表12—1所示．每一个理论都引出两种亲社会行为：投桃报李的互惠交换和无条件的帮助。它们分别在三个互为补充的层次上进行了论证。

如果进化的观点是正确的，那么我们基因的倾向性应该能在心理的和社会的现象中证明自己。

每个理论都言之成理，但又都有推测性和事后解释的嫌疑。当我们从已知的事实(日常生活中的付出与获取)人手，用推测一个社会交换过程，推测一种“互惠规范”，表12—1利他理论的比较

如何解释利他主义7

理论 解释的层次有外在回报的帮助 内源的帮助社会交换心理学的帮助的外部回报 忧伤一帮助的内在社会规范

进化理论

社会学的

生物学的

互惠规范

互惠

回报

社会责任规范

亲缘选择

或者推测进化起源来解释这些事实时，我们可能仅仅是以命名代替解释(explaining_by—naming)。“行为的发生是因其生存功能”的观点则很难证伪。事后诸葛总是很容易地认为“事情本应如此”。如果我们能把任何可以想到的行为．在事后将它解释为社会交换、规范或自然选择的结果．这些理论就很难证伪。因此，每个理论的任务就是提出一些能让人们去检验的假设。

一个有效的理论也应该能提供一个一致的结构，以概括各种各样的观察结果。在这条标准下，三个利他理论应获得更高的评价，它们都为我们解释人们帮助行为提供了非常广阔的视角。无论是持久的承诺还是自发的帮助。

真正的利他主义

那些挽救他人生命的英雄．那些平日里的献血者，那些维和部队的志愿者们，他们所做的一切，是出于毫无私利的关心他人的终极目标，还是也混有其他动机?或者他们的终极目标干脆就是简单的要自我获利，比如获得奖赏、避免惩罚和愧疚，以及缓解压力?

有一次．亚伯拉罕·林肯在马车上和另一名乘客讨论起利他主义这个哲学问题。林肯认为，自私能引发所有的第12章利他：帮助他人359

善行。就在这时他听到一声母猪的哀嚎——她的小猪掉进一片水塘快要被淹死了。林肯让马车停下来，他跳下车跑【旦|去，把小猪救了上来。他回到马车后，同伴问道：“嗯．亚伯，刚才的小事中，自私在哪儿呢?”“当然在，就是保佑灵魂啊。爱德华，这正是自私的本质!如果我刚才径直走过，扔下痛苦的在担心其孩子的母猪不管，我就一整天不会得到心灵的宁静。我刚才救小猪只不过是为了安心。你难道不明白吗?”(Sharp，转引自Batson＆oth．em，1986)。直到最近．心理学家仍支持林肯的观点。

然而，心理学家巴特森(Batson，2001)的理论认为．我们帮助别人的意愿同时受利己和无私的考虑的影响(图12—3)。因某人不幸而感到的痛苦既能驱使我们逃离这种情境(如传教士和利未人)．也能驱使我们提供帮助(如撒马利亚人)，从而解除我们的痛苦。巴特森和他的同事认为，特别是当我们感到我们与某人有所关联时．我们就会产生共情

(empathy)。爱护子女的家长会因孩子痛苦而痛苦，因孩子高兴而高兴——这就是那些虐待儿童的人和残忍的罪犯所没有的共情(Miller&Eisenberg。1988)。

我们还会对那些我们认同的人共情。1997年9月，很多人都为英国皇妃黛安娜(英国皇妃黛安娜在巴黎死于车祸——译者注)的去世，以及她的失去母亲的儿子而落“先生．你绶事吧?我能为你

做些什么吗?”

“年轻人，你是惟一不怕麻鳆肯停下来的人。我是个百万富翁，我将恰你五千元。”

我们并不知道帮助了身处痛苦中的人会带来什么。

资料来源：Copyright⑥’the New Yorker("．ollection，1972，Barney Tobey，from eartoonbank．corn．All Rights Reserved 360第三编社会关系

目睹他人

的痛苦

行为

图12—3利己的和利他的帮助行为的路径对他人忧伤的目睹，会引发两种情绪的混合：关注自我的痛苦和关注他人的共情。研究者一致认为痛苦能引发利己的动机，但他们对共情是否能引发纯粹意义上的利他动机仍有争议。

资料来源：Adapted from Batson，Fuhz&Schoenrade，1987．

泪．虽然这些人从来没有接近过黛安娜，但他们认为通过各种报章杂志里的文章已经很了解她了。但是，这些人却没有为另外一些遭遇更惨的人流过泪，如自1994年以来，死于肮脏的庇护所里的或被杀害的姓名不详的近一百万名卢旺达人。

当我们产生共情时，我们就不会更多地关心自己的痛苦，而会去关注受害者的痛苦。真正的同情和怜悯驱使我们为了别人的切身利益而帮助他们。这种共情是自然产生的。即使才出生一天的婴儿也会因别的婴儿的哭声而啼哭(1toffman．1981)。在医院的育婴室里，一个婴儿的哭声通常会引发一片啼哭的浪潮。从某种程度说．这表明共情是我们与生俱来的能力。

痛苦和共情通常共同作用。促使人们对危机做出反应。1983年，人们通过电视看到澳大利亚的墨尔本附近发生了森林大火，大火吞噬了成百上千的房屋。事后，保罗·阿马杜(Amato，1986)研究了人们捐钱捐物的情况。

他发现那些对大火感到生气或表现冷漠的人捐得较少．而那些对火灾感到痛苦(震惊或惊厥)的人，或产生共情(同情受难者或为其担忧)的人捐得更多。

为了从基于共情的利他主义中分离出利己的为了减轻痛苦而做出的利他行为．巴特森的研究小组通过唤起共情的情感．以及改变人们从目睹他人痛苦的情境中逃离的难度，来研究共情被唤起的人是通过逃离情境来减少自己的痛苦．还是通过对困境中的他人施与帮助来减少他人的痛苦。结果是一致的，共情被唤起的人通常会施与帮助。

在其中一项研究中，巴特森及其助手(1981)让一名年轻妇女假装成正在遭受电击的痛苦。然后让堪萨斯大学的女生们观看。实验间歇时，

那个看起来已经很痛苦的遭受电击的女士向研究者解释说。她童年时曾掉进电栅中，因此她对电击非常敏感。出于同情。研究者会建议观察者(本实验中的真正被试)或许能与她调换一下位置，接受余下的电击。而在这之前．一半被试被告知这个遭受电击的年轻女子与她们有相似的价值观和志趣(以此来唤起她们的共情)．其中一些被试还被告知。

她们看完那个女子遭受电击的情景后．实验任务就完成了，不需继续留下。然而，研究发现，这一组已经被唤起共情的被试，基本上都表示愿意代替那个年轻女子来接受剩下的电击。

这是否是真正的利他主义呢?马克·沙勒和罗伯特·恰尔迪尼(Schaller ＆Cialdini，1988)表示怀疑。他们承认，对受害者的共情感受的确会使人悲伤，但在一个实验中，他们使被试确信，他们产生的悲伤可以通过另外一种提升情绪的体验来减轻——听那些令人开心的磁带。结果，在这样的条件下，人们即使唤起了共情。也不是特别愿意提供帮助。沙勒和恰尔迪尼总结道，如果我们产生了共情。但同时知道还有别的方式能让我们好过些，我们就不太可能帮助别人。

除了上述研究以外，还有一些研究结果表明，可能存在真正的利他主义：

·共情会产生帮助行为，即使对方是敌对群体的成员；不过。只有人们确信对方会接受帮助时才会如此(Batson&others，1997)。

·当人们的共情被唤起后，即使他们了解自己的帮助行为不会被人知道．他们也愿意提供帮助。直到受助者脱离困境(Fultz&others，1986)。如果他们的努力不成功，哪怕并不是他们的错．他们也会感到沮丧(Batson＆Weeks．1996)。

·有时候，即使人们知道他们痛苦的情绪已经被“情绪调节剂”暂时缓解，但他们仍会坚持帮助那些处于困境中的人(Schroeder&others，1988)。

是发自内心的同情促使一位和平组织工作人员向厄瓜多尔儿童解释牙齿卫生的重要性a-q?丹尼尔·巴特森认为的确如此。

第12章利他：帮助他人367

所有的人都承认，一些帮助行为明显是利己的(为了获得回报或避免惩罚)，一些是隐蔽利己的(为了获得内在回报或减轻内在痛苦)。是否存在第三种形式的帮助行为——只是为了增加他人福利(自己的愉快感仅仅是副产品)的真正的利他主义?基于共情的帮助行为是否是这种利他主义的一个来源?恰尔迪尼(1991)和他的同事马克·沙勒和吉姆·富尔茨(Jim Fultz)对此仍持怀疑态度。

他们认为，目前还没有实验能够排除对帮助行为的所有可能的利己解释。

但是．在做了25个考察利己主义和利他的共情实验之后，巴特森(2001)和其他一些研究者(I)ovidio。

199l；Staub，1991)指出。人们有时候确实关注别人的福利，而不关注自己的福利。巴特森，这个昔日学习哲学和神学的学生，是在这样的理念下开始他的研究的：　　“如果能够确定人们对他人的关心是真诚的．而不是利己的隐蔽形式，那么我们就能够对人性的这一根本问题做出新的解释”(1999a)。20年后，他相信自己已经找到了答案。

真正的“由共情导致的利他主义确实是人性的一部分”

(1999b)。巴特森还指出。他所做的研究使人们产生了新的希望，即通过共情能够改善大众对弱势人群——包括艾滋病患者、流浪者、坐牢者和其他少数群体的态度(见“聚焦：共情导致的利他主义的益处与缺点”)。

在越南战争中，63名战士因在战火中用身体掩护战友而获得荣誉奖章(}tunt，1999)。他们大多数在严密组织的格斗队里，很多人用身体挡住手榴弹。其中59人因此而牺牲。这些战士和其他的利他主义者不同．如他们就不同于纳粹时期帮助20万名犹太人的5万名非犹太人．他们根本就没有时间去考虑退缩的耻辱或自我牺牲的最终回报。然而，还是有某些东西驱使他们做出了那样的舍生为人的行为。

小 结

三个理论通过外部的和内部的回报分别解释了利他行为。社会交换理论把帮助行为看做和其他社会行为一样．是由对代价最小化和收益最大化的追求所驱动的。收益也可以是内部的。人们在违规后．经常会更愿意为他人提供帮助，显然是想通过这种方式来消除内疚感和维护自我形象。悲伤的人也倾向于做出帮助行为，但是这种坏心情一好行为效应并不在年幼的儿童身上发生。这种现象说明．帮助行为带来的内部奖励是后期社会化的产物。最后．存362 第三编社会关系

田

堪萨斯大学研究利他主义的巴特森及其同事(2004)承认．人们所做的大多数行为，包括他们为别人所做的行为．都是从自身利益出发。但是，研究者还相信，帮助行为并不完全出于利己主义动机，还存在真正的利他主义．它起源于共情，一种同情和关心他人福利的情感。

我们是最高级的社会性动物。共情导致的利他主义有许多益处：

共情导致的利他主义

·产生敏感的帮助行为。当移情产生的时候，它不是仅停留在想法层面。还会付诸行动以减轻他人的痛苦。

·抑制攻击。巴特森给那些产生了共情感的个体呈现一个潜在的攻击目标，他发现，这个个体往往不愿意实施攻击，而宁愿采取宽恕的态度。一般来说。女性比男性报告了更多的共情感，她们也通常不支持战争和其他形式的攻击(Jones，2003)。

·增加合作。在实验室实验中。巴特森和纳迪亚·阿玛德(Nadia．Ahmad)发现。处于潜在的冲突情境中时，如果人们对对方产生了共情的话，就会更信任对方，也会与对方合作。通过让个体认识外群体中的其他个体，就可以使他们之间的关系变得更个人化。这有助于他们理解他人的观点。

·改善对弱势群体的态度。采择他人的观点。使人们能理解他人的感受，从而能使人们更为支持、同情与他们类似的人(比如那些无家可归的人、患艾滋病的人。甚或是罪犯)。

在着显著的好心情一好行为效应：快乐的人一般也是乐于助人的人。

社会规范同样要求人们帮助他人。互惠规范使我们要对帮助过自己的人报之以帮助而不是伤害。社会责任规范召唤我们帮助那些需要帮助的人，只要他们值得帮助．即便他们不能回报，我们也无所谓。处于危难中的女性，部分原因是她们看起来更需要帮助，因此．通常会比男性接受到更多的帮助，特别是来自男性的帮助。

进化心理学假定。有两种形式的帮助行为：奉献于近亲和奉献于有互惠关系的人。然而．很多进化心理学家认为．自私的基因比勇于自我牺牲的基因更有可能存活下来。因此，整个社会必须教导人们去帮助他人。

但是。共情导致的利他主义也有缺点，巴特森的研究小组总结道：

·有伤害性。为了他人的利益而冒着生命危险的人们有时的确会因此献身。打算为他人做好事的人们有时候也会做出坏事，比如无意识地羞辱了对方或使对方产生无能感。

·不能照顾到所有的需要。我们更容易对一些特定个体的需要产生共情。而我们的地球母亲——她的环境正遭到破坏、气候在变暖。令我们的子孙后代生存堪忧。

·产生枯竭感。感觉到他人的痛苦自己也会痛苦．这就会使我们尽量避免能唤起我们共情的情境．否则的话就会经历枯竭(burn-out)或同情疲劳(compassion fatigue)。

·引起偏爱、不公正，并对更广泛的公共利益冷漠。共情具有特定性，它要求产生偏爱——对个别的孩子或家庭，甚至宠物。道德原则是普遍的，它要求对所有的人，包括未曾谋面的人产生同样的关心。基于共情的状态是要把好处给予独特的所关心的人．而基于道德的状态则是更多的包容。人们如果唤起了对某人的共情，就会违反他们的公正和公平原则，而对那个人采取偏袒的对待(Batson&others，1997，1999)。具有讽刺意味的是，共情导致的利他主义可能会因此“对普遍的善良造成强烈的威胁，（通过引导)我的注意力局限地集中于我给予特别关心的人——我的处于需要中的朋友——而无视那正在流血的一群人”。

毫不奇怪，善行往往发生于家庭附近。

除了由内部的和外部的回报所驱动的帮助行为．以及为躲避惩罚和痛苦而做出的帮助行为以外，似乎还存在着真正的、基于共情的利他主义。由于共情的唤起，许多人被驱动去帮助那些需要帮助的人和处于痛苦中的人。即便他们的帮助是无人知晓的，即便他们的心境不会受其影响。

我们何时会帮助

什么环境促使人们提供或不提供帮助?为什么在场的他人数量、个人的情绪状态、人格品质和价值观念都会影响帮助行为?它们是如何产生影响的?

1964年3月13日凌晨3点，纽约，酒吧经理基蒂·吉诺维斯(Kitty Genovese)在即将到达寓所时，遭到持刀暴徒的侵犯．她惊恐地尖叫并恳求帮助——“我的天啊!

他刺伤了我!来人哪!请帮帮我!请帮帮我!”——声音回荡在宁静的夜中，显得分外刺耳。她的38户邻居，很多人走到窗户边观望了片刻，目睹她在歹徒手中挣扎。但直到歹徒离开．才有人打电话报警，但基诺维斯却因未能得到救治而很快就死去了。

为什么吉诺维斯的邻居中没有一个人去援助她?他们麻木、冷漠、毫无同情心吗?如果是，那么这样的人多着呢。

·安德鲁·莫米勒(Andrew　Mormille)在乘地铁回家时，被歹徒用刀捅伤了腹部．在歹徒下车后，其他11名乘客眼睁睁地看着这个年轻人因流血过多而致死。

·埃莉诺·布拉德利(11leanor　Bradley)在购物时被绊倒并摔伤了腿。她眼花缭乱且疼痛难忍，于是她呼救。

但在40分钟内．购物的人流只是从她旁边走过而没有人管她。最后。一名出租车司机把她带去看医生(Darley&L丑tan6，1968)。

·2000年6月前后．正当超过百万的本地人和游客们在温暖的阳光下漫步于纽约中央公园时．一群酗酒的年轻人对60名单独出行的妇女进行性侵犯——抚摩她们，甚至还脱她们的衣服。次日，媒体针对性侵犯背后的群体心理和警察们的无动于衷(当时至少有两名旁观者的无动于衷。什么影响了我们对这种情境的理解?我们做出帮助与否的决定又受哪些因素的影响?

受害者跑向警察，但他们却没有任何反应)展开了讨论。周围成千上万的游客都怎么了?他们为什么能够容忍这样的行为呢?很多旁观者都有手机，为什么就没有一个人报警呢(1)ateline，2000)?

使人震惊的不是个别人在紧急情况下不伸出援助之手．而是牵涉在内的人(上述事例中的38人、11人、40人甚至成百上千的人)几乎100%都无动于衷。为什么呢?

如果你我处在同样的和相似的情境中，是否也会和那些人一样呢?

社会心理学家感到好奇并关注的是。在像吉诺维斯这样的杀人案里，旁观者为什么都如此无动于衷。因此他们设计实验．来考察人们什么时候才会在危难之中伸出援手。他们还进一步考察，哪些人最有可能在非紧急情况下帮助别人——如捐钱、献血、提供时间等行为。下面让我们回顾这些实验，我们先分析增加帮助行为的环境因素．然后再分析

助人者的特征。

旁观者数量

旁观者在紧急情况下的冷漠使得社会评论员们感到悲哀，他们哀叹人们的疏远、无情、漠不关心和无意识的残酷冲动。大多数人都把紧急事件中的不干预行为归因于旁观者的个人特点。因为这样可以使人们自己感觉舒服一点，人们通常认为自己是有同情心的人，他们在类似情境中是会提供帮助的。那么，那些旁观者就如此没有人性吗?

社会心理学家拉塔奈和达利(Latan6&Darley，1970)不这样认为。他们利用设计巧妙的危急情境进行研究．发现了一个情境因素——其他旁观者的在场——会大大降低人们对事件的干预。直到1980年，研究者做了48个实验，比较了个体认为自己作为旁观者独自在场．和认为除了自己外还有其他人在场的情况下。所给予的帮助的可能性。发现大约有90％的被试，也就是将近6　000人。认为自己单独在场时更愿意伸出援助之手(I,atan6＆Nida．1981)。

有时候，在有更多人在场的情况下，那些受害者却更少有机会得到帮助。拉塔奈、达布斯(Latan6&Dabbs．1975)和145名合作者共测试了1　497次，他们在乘坐电梯时装作不经意地掉落了一枚硬币。发现当旁边只有一名乘坐者时，他们得到帮助的可能性有40％0当旁边有6名乘坐者时，他们得到帮助的可能性不超过20％c，为什么会这样?拉塔奈和达利猜测，当旁观者的数目；64 第三编社会关系

注意到

事件?

不

帮助

不

帮助

目12_4拉塔奈和达利的决策树

起策树上只有一条路能导致帮助行为。在每一个分岔处，在场的也人都会使人走向不帮助的分支。

莳料来源：Adapted from L,atan6 and Darley，1968．曾加时，任何一个旁观者都会更少地注意到事件的发生，乏少地把它解释为一个重大问题或紧急情况．更少地认为刍己有采取行动的责任(图12—4)。

生 意

在拥挤的街道上．有一个叫埃莉诺-布拉德利的女子下小心被绊倒并摔伤了腿。假设20分钟后，你正好经过塞里，你的眼睛看着前面行人的背部(一般来说，盯着周罚的来往行人看被认为是不礼貌的)，你的脑子里还想着刍天发生的一些事情。这时你会注意到路旁有一个受伤的女子吗?如果此时街上十分冷清，你是否会更容易注意到受伤的女子?

为了得到答案，拉塔奈和达利(1968)招募了一些哥仑比亚大学的学生来做实验，让他们在一个房间里填写问卷．有些被试单独填写，有些被试则和两个陌生人一起填写。就在他们正埋头填写问卷时(研究者通过单向玻璃可以观察他们)，一个紧急情况出现了：浓烟从墙上的通风孔吹了进来。那些独自填写问卷的学生——他们通常会时不时地瞄几眼周围的环境——几乎立刻就发现了浓烟——通常在5秒钟之内。而那些与他人一起填写问卷的学生，则专注于他们的问卷．多数到了20秒钟以后才

发现浓烟。 、

解释

一旦我们注意到了模糊事件，我们就会去解释它。如果你呆在满是浓烟的房间里，即使担忧．你也不愿意表现得很紧张从而使自己丢脸。你通常会看看其他人的反应，如果他们看起来很平静．漠不关心。你就会认为一切都正常．你也许会耸耸肩然后又继续工作。另一个人也发现了浓烟，而他看到你表现得无所谓，就同样也不做声了。这也是信息影响的另一个例子(第6章)。每个人通常都以他人的行为作为现实情况的线索。

人们的上述错误通常被透明错觉(illusion of tl'an$．parency)所助长。透明错觉由吉洛维奇等人(1"homas Gilovich，Kenneth Savitsky & Victoria Husted．Medvec·，1998)提出，指高估他人了解我们内心状态能力的倾向。

在他们的实验中，面I临紧急情况的被试都认为．自己对情境的关心比实际情况要更为明显。我们的厌恶、欺骗、警告，比我们通常所认为的要隐晦得多；由于对自身情绪非常敏感，我们通常认为它们非常明显，别人很容易就能看穿。的确，有时别人真的能看出我们的情绪．但多数时候我们都能很好地掩藏它们。这就是第8章谈到的“人众无嘞 不耥

w债

≮

酥有

旨己

知”(pluralisti(j ignorance)——人们其实对他人关于自己的想法和感受是无知的。在紧急情况下，每个人也许都认为“我很关心外界”．但认为他人十分平静——因此得出“情况可能并不紧急”的结论。

因此有了拉塔奈和达利的实验结果。那些单独工作的人发现了烟雾．通常犹豫一下，然后走上前，到通风孔旁感觉一下、闻一下、挥手驱散烟雾，再犹豫一下，然后去报告。与此形成戏剧性对照的是，那些三人一组的人没有任何行动。在8个组的24人中．只有一人在头4分钟内报告看见了烟雾(图12—5)。在持续了6分钟的实验结束时，烟雾浓到人们要揉眼睛并且咳嗽。而尽管如此。8个组中只有3个组中有一人去报告。

同样有趣的是，群体的被动性还影响了其成员对事件的解释。是什么导致了烟雾呢?“空调设备泄漏。”“楼内有化学实验室。”“蒸汽管的问题。”但是没人说“着火了。”不做出任何行动的组内成员。对情境的解释显然受到了彼此的影响。

实验中的两难局面与平常我们所面对的两难情境相似。窗外的尖叫是否只是开玩笑，还是真的有人因遇袭而呼救?是一群小孩在嬉戏厮打还是真的恶意斗殴?有人睡在街上，是因其吸毒过量还是真的有严重疾病．如因糖尿病而昏迷?所有经历过悉尼·布鲁克林(Sidney Brookins)(AP，1993)事件的人肯定都思考过这个问题。布鲁克林被殴打至脑震荡，躺在明尼阿波利斯(Minneapolis)商店门口附近足足两天．然后死去。也许那些目睹布兰登·韦图12—5 “房间充烟”实验

单独工作的人比三人一组共同工作的人更多地报告有烟雾进入了实验室。

资料来源：Data from Darley&Latane．1968．第12章利他：帮助

达斯(Brandon Vedas) (家住凤凰城的一名21岁的美国男青年．一向标榜自己特例独行、与众不同。2003年2月10日在聊天室与网友聊天时．吞食大量处方药而死亡。

他的网友通过摄像镜头目睹了他死亡的整个过程，但却没有人干预，其间还有不少人不断地鼓励他继续吞食药物，挑战自己——译者注)由于用药过量而在线死亡的人们，也会经历同样的困境。当布兰登的生命逐渐衰弱的时候，他的观众们感到奇怪，他是否在做戏呢?由于错误理解了相关线索，他们没有及时与警察联络(Nichols，2003)。

与房间充烟实验不同，上述每一个日常情境中都有他人处于急需之中。为了检验这样的情境是否也会发生同样的旁观者效应(J3ystander effect)，拉塔奈和朱迪斯·洛丁(1lodin，1969)设计了一个“遭难女士”实验。一名女研究者让哥伦比亚大学的一些学生在一个房间里填写问卷．她自己从一个挂有门帘的房门进入里间办公室。4分钟后，外间的被试听到(用录音机播放)她爬上椅子取高处的纸张、然后尖叫、椅子倒下和她跌倒在地的声音．“噢，我的天啊，我的腿……我……我……不能动了”．她呜咽道， “噢……我的脚踝……我……不能把压在我身上的东西推开。”在2分钟的呻吟之后，她才能勉强走出办公室。

单独填答问卷的被试中．有。70%的人听到意外发生后，立即走进办公室或出去求救。2个陌生人一起答卷子时，只在40%的小组中有一个人去帮助。那些在这个过程中什么也没做的人，显然认为这件事并不是紧急情况。

“只是轻微的扭伤”，有人说。“我不想让她觉得尴尬”．另一些人解释道。这又一次证明了旁观者效应。当了解到注意到紧急情况的人增加

时。人们施予帮助的可能性变小。所以，对于受害者来说．处于人群中也许是不安全的。

人们的解释同样会影响他们对街头犯罪事件的反应。

肖特兰和斯特劳(S,holland＆Straw，1976)设计了一项研究，他们让一名男子和一名女子打架。结果发现，当女子大叫“走开，我不认识你”时。有65％的情况会有人帮助，但当她说“走开，我不知道我怎么就嫁给了你”时。

只有19％的情况会有人帮助。看起来被假设为夫妻间的冲突的话，就不会得到更多的关心，而陌生人之间的暴力会得到更多的干预行为。

塔库申和博丁格(1'akooshian&Bodinger．1982)提出，旁观者的解释也会影响他们对盗窃的反应。研究者在18个城市中安排实施了上百个汽车盗窃行为(用一个衣架伸进汽车，然后拿走值钱的东西如电视机、皮大衣等)．366 第三编社会关系

他们的实验结果令人震惊。只有不到十分之一的路人对这些行为发出疑问，甚至很多人注意到之后还站在一旁边看边笑，有的还提供帮助。有人显然把这些“盗贼”当成汽车的主人了。

确定责任

未能引起注意和产生误解．并不是旁观者效应的全部成因。塔库申和博丁格报告说．即使当“夜盗贼”是一个衣衫褴褛的14岁的男孩时，当两辆相邻的小汽车同时被撬开时．或者当旁观者看见撬车的人不是刚从车上走下来的汽车主人时，纽约人仍然还足不会干预这些事情。那么，在明显的紧急情境中，人们的这种反应又做何解释呢?那些看见和听到吉诺维斯求救的人虽然能正确解释正在发生的事件，但邻居的灯光和窗

边的侧影又告诉他们。

还有其他人注意到了这件事，这就分散了他们做出反应的责任。

很少会有人亲眼目睹谋杀案，但所有的人都会有当他人在场时，自己援助他人的反应会延迟的经历。与在乡村路上让站在路边等待搭车的人上车相比，在高速公路上．我们却更少为汽车抛描者提供帮助。为了解释在明显紧急的情况下旁观者不作为的现象．达利和拉塔奈(1968)模拟了吉诺维斯案。他们让纽约大学的学生用实验室中的联络设备，在隔开的房间里讨论大学生活中的问题。被试们通过设备讨论，并能通过设备听到求助者的呼救声。研究者告诉被试，没人看到他们，他们的身份是保密的．连实解释相当重要。这个人是

贼还是被锁在自己的车外；

我们的答案将影响我们的

动。

验人员也不会偷听他们的谈话。在讨论正在进行的时佰研究者播放了一个人突然癫痫发作的声音，那人的说话．来越困难，预示病情越来越重，他在恳求帮助。

那些相信除自己外再没有其他人知情的被试．有85离开了他们的房间出手相助。那些认为除自己以外还有外4人听到了呼救声的人，只有31％去帮助。那些不做责任分散。当黛安娜王妃发生车祸时，在场的九名摄影师人人有手机，但只有一人打了电话，其他人都没有打电话报警。他的解释很一致：他们以为已经有人打了电话。(Sancton，1997368 第三编社会关系

里约热内卢，巴西

维也纳，奥地利

哥本哈根．丹麦

上海，中国

布拉格，捷克共和国

斯德哥尔摩．瑞典

布达佩斯，匈牙利

特拉维夫，以色列

罗马，意大利

曼谷，泰国

索非亚，保加利亚

阿姆斯特丹，荷兰

纽约，美国

吉隆坡，马来西亚

0 20

助人者的百分比

40 60 80 100 失落的钢笔

0 20 40 60 80 100

掉落的杂志

过街的盲人

黼—嘲鼬失落的钢笔_掉落的杂志 ?捞 ~“ 过街的盲人图12—6不同地域的人们对陌生人提供帮助的差异为了比较不同城市和文化中帮助行为的差异，罗伯特·列文及其同事设置了一些“偶然”事件，诸如掉落钢笔，带着明显有伤的腿不方便地行走时掉落杂志，或者一个假装的盲人在路口等着过马路。结果发现，以捡起掉落的钢笔为例，里约热内卢人的帮助行为是纽约人或吉隆坡人的4倍。 (图中数据来自14个城市的样本。)资料来源：Adapted from R．V．Levine(2003)，The kindness of stratagem．Amer / ean Sc / ent / st，91．226—233．一个悠闲的人，可能停下来帮助处于困境中的人。一个有急事的人则会继续赶他的路。具有讽刺意味的是．即使当他正是要赶去演讲“善良的撒马利亚人”的故事时也不例外，无意间正合了这个寓言的题中之义。 (事实上，有一些赶去演讲“善良的撒马利亚人”寓言的神学院学生径直地跨过了需要帮助的老人11

我们对这些学生的评论是否不公平呢?毕竟，他们是要赶去帮助研究者的．也许他们敏锐地感受到了社会责任规范．但却又陷入了两难境地——该向着研究者还是该向着那个老人?在另一个类似“善良的撒马利亚人”的情境中，巴特森及其助手(1978)让40位堪萨斯大学的学生前往另一座楼参加实验。告诉一半被试说他们迟到了，告诉另一半被试说还有充足的时间。一半的被试认为自己的参与对实验者至关重要，另一半则认为无关紧要。结果是：那些时间充裕且认为自己的参与无关紧要的被试常会停下来提供帮助。那些认为自己的参与很重要．而又延误了时间的被试——像《爱丽丝梦游仙境》中的白兔一般——则很少有人会停下脚步去帮助别人。

难道我们能够由此得出结论，说那些匆忙赶路的人是冷漠无情的吗?神学院的学生们注意到了老人的困境却有意地置之不理吗?不。匆匆忙忙中，他们根本就没有太留心周围的事情。为了按时到达。他们着急地、全神贯注地向前冲着，没有空暇注意到有一个需要帮助的人。正如社会心理学家常常观察到的那样，行为受情境的影响比我们通常认为的还要大。

相似性

因为相似性容易唤起喜欢(第11章)，而喜欢又会弓起帮助行为．因此我们更多地对那些跟我们相似的人产生共情．也更乐于帮助他们(Miller·&others，2001)。相似性偏爱既包括外表。也包括信仰方面。艾姆斯韦勒及其同事(Emswiller&others，1971)让助手穿上保守的或另类的服装，然后向穿着“整齐的”或“嬉皮的”普度大学的学生求助，向他们要一枚硬币打个电话。结果发现，三分之二的被试帮助了与自己相像的求助者．而向与自己不相像的人提供帮助的比率还不到一半。同样地．在反对同性恋的时代，苏格兰的购物者对那些T恤上印有提倡同性恋口号的人，也不太愿意换零钱给他们(Gray＆others，1991)。

没有哪张面孔比我们对自己的面孔更熟悉了。这就解释了为什么会出现德布鲁因(I)eBruine．2002)的实验结果。研究者要求麦克马斯特大学(McMaster-University)的学生与另一名假想的同伴玩一种互动游戏，结果发现．被试对那些照片上看来具有某些自己特征的同伴更信任．也更慷慨(如图12—7)。我相信我自己。哪怕是与自己的生日相同、名字相同，甚至指纹相同都能引起人们更多的帮助行为(Burger&others，2004)。

这种相似性偏爱也能延伸至全种族之间吗?20世纪70年代，关于这

一问题的研究得到了一些矛盾的结果：·一些研究发现了同种族偏爱的倾向(Benson＆others．19’16；Clark，1974；Franklin，1974；Gaertner‘，1973；Gaertner’&Bickman，197l；Sissons，1981)。

·另一些研究没有发现偏爱的倾向(I．：aertnher·，1975；I．emer＆Frank，1974；Wilson&Donnerstein，1979：Wispe＆Freshlev，1971)。

·还有一些研究——尤其是涉及面对面情境的研究——发现了帮助异族人的偏好倾向(I)utton，1971，1973；Dutton&I丑ke，1973；Katz＆others，1975)。

图12—7相似性导致合作

具有由被试的面孔(左)

和陌生人的面孔(右)组

合成的中间面孔的虚拟陌

生人，能够使被试对之更

为慷慨。

总结了六种动机。有一些帮助行为源于回报——希望加入一个群体，获得赞扬，寻求职业的提升，减少内疚感，学习技能或提高自尊等。另一些帮助行为则源于人们的宗教信仰或人道主义的价值观。以及对他人的关心。

对大学生和普通民众的研究表明．有宗教信仰的人比没有宗教信仰的人在从事志愿者工作(诸如课外辅导员、救济工作、维护社会治安等)

上花的时间更多(Benson&others，1980；Itansen＆others，1995；Penner’，2002)。

在12％被乔治·盖洛普(George Gallup．1984．)称为有“高度精神信仰”的美国人当中．有46％的人称自己正在为穷人、病人和老人们做一些事情——这个比例远远高于那些“高度无信仰”的人中的比例(22％) (图12—8)。

随后的一个盖洛普调查(I：olasanto，1989)结果显示，把宗教评估为生活中“不太重要”的人中有28％，评估为“非常重要”的人中有50％报告参与了慈善和社会服务活动。另一个盖洛普调查发现．那些一年只去一次或更少去教堂的人中．只有37％的人把“对穷人的责任”评估为至少是“相当重要”，而那些每周都去教堂的人中，则有‘76％的人这么做(Wuthnow，1994)。

此外，利文森(Sam Levenson)的俏皮话——“奉献的时刻来到，有人却无端地逃掉”——极少适用于基督教和犹太教徒。1987年的一项盖洛普调查报告显示，自述四位牧师的无私无畏激发了这

幅“四位牧师的礼拜堂”的油

画创作。它现在悬挂于宾夕法

尼亚州Forge画廊。’

从不去基督教堂或犹太教堂的美国人会捐出他们收入的1．1％给慈善事业(Hodgkinson＆others，。1990)，而每周去教堂的人捐款的数额要2．5倍于此。这些常去教堂的人占美国总人口的24％(也就是四分之一)，他们的慈善捐款比率却高达48％(总捐款的一半)，另外四分之三的美国人捐献另一半。随后的1990和1992年的盖洛普调查。以及2001年

的独立部门(Independent Sector·)调查也都确认了信仰和慈善事业的相关(Hodgkinson&Weitzman，1990，1992)。

“宗教是慈善之母。”

————Frank Emerson Andrews。

AtlRudes toward Giving，1 953

宗教信仰与有计划的帮助之间的联系能够扩展到其他公共组织吗?罗伯特·帕特南(Putnam，2000)分析了22类组织的全国调查数据，包括业余俱乐部、专业协会、自助团体和服务社。“宗教团体的成员。”他报告道．“跟公民参与的多种形式有最紧密的联系，比如像投票、陪审团工作、社区方案、与邻居交谈以及慈善捐助等”

(p．67)。

小 结

不同的情境影响因素抑制或鼓励了利他主义。紧急事件中随着旁观者数目的增加。每一位旁观者将(1)更少注意这个事件， (2)更少将其解释为紧急事件，以及(3)更少感到责任。

人们在什么时候最有可能去帮助呢? (1)观察到其他人的帮助行为之后； (2)时间不太紧的时候。个人因素，如心境也有影响。

与潜在的情境因素和心境因素不同．人格测验分数对助人性只有中度的预测力。但是。最新的证据表明，一部分人能够持久地比其他人更乐于帮助。并且人格特征和性别的效应可能取决于情境。宗教信仰能够预测长期的利他主义．如志愿者工作和慈善捐献。

如何增加帮助行为

我们能否通过把那些抑制帮助的因素反过来用以增加帮助呢?或者我们教化帮助的社会规范，通过社会化使人们自视为乐于助人的人。

作为社会科学家，我们的目标是理解人类行为，从而提出改善行为的方案。因此我们想知道，应该怎样利用研圈12—8宗教信仰和长期的

利他主义

被乔治·盖洛普(George

Ga|lup。1984)称为有“高度

精神信仰”的人更可能对需要

帮助的人提供帮助。

资料来源：Simplified from An．derson，Deuser，and DeNeve，

1995．

究所得的知识来增进帮助行为。

去除对帮助的抑制

促进利他主义的一种方法就是把那些抑制它的因素反过来。既然那些匆忙的、关注自我的人们较少去帮助，那么我们能否想出办法来，鼓励他们放慢脚步并将注意力转向外部呢?如果他人的在场削弱了每个旁观者的责任感，我们又怎样来提高他们的责任感呢?

减少模糊性．提高责任感

如果拉塔奈和达利的决策树(图12—4)描述了旁观者面临的两难选择，那么帮助人们正确地解释事件和确认责任就应当可以增加他们的参与性。比克曼及其同事(Bickman&others，1975，1977，1979)在一系列关于犯罪检举的实验中检验了这一假设。每个实验中，研究者让超市或书店的购物者目击一次商店偷窃行为。其中一些目击者曾看到过有关警惕商店偷窃并说明怎样检举的标志，但结果发现，这几乎没起什么作用。另一些目击者能听到一名旁观者对事件的解释： “哎，看她。她在偷东西，她把那个放进了她的包里。”(这名旁观者随后离开去寻找他的孩子。)还有一些人听到他继续说着．“我们看见了，我们应该去报告。我们有责任。”研究发现，后两种安排都显著地增加了购物者对偷窃行为的检第三编社会关系

找出答案．他和薛德尔让一名募捐者接近一些郊区居民。

当募捐者说“我在为美国抗癌组织募集资金”。有29%的人平均每人捐献了1．44美元。当募捐者补充说“哪怕一便士也是帮助”时，有50%的人平均捐献了1．54美元。

詹姆斯·韦恩特(James Weyant．1984)重复了这一实验，得到了相似的结果： “哪怕一便士也是帮助”这句话．使捐助者从39%增加到了57%。当6 000人收到美国抗癌组织的募捐信时，那些被请求捐献较少数量的人更可能捐助，并且给出的数量平均而言并未减少(Weyant＆Smith，1987)。若遇到的是先前捐献过的人时，那么更大的请求(附带理由)就会引起更多的捐助(1)oob＆McI．．aughlin。1989)。但是对于挨户访问的募捐，请求小金额的捐助则更可能成功，因为这使人们不好拒绝，而且又使他们有机会维护利他的自我形象。

贴上乐于助人的标签也能加强人们乐于助人的自我形象。罗伯特·克

劳特(Kraut，1973)对一部分参加慈善捐助的康涅狄格的妇女说：“你真是一个慷慨的人。”两周后．这些妇女比那些没有被贴上标签的妇女更可能为另一个慈善团体捐助。

利他主义的社会化

留面子技巧

资料来源：Reprinted with spe-

cial permission of King Features Syndicate

如果我们能够习得利他主义，那么该如何教化而使它社会化呢?这里有四种方法(图12—9)。

教化道德包容

对于那些纳粹欧洲时救助犹太人的人、美国反奴隶运动的领袖，以及巡回义诊的传教士们而言，至少有一点是共同的：他们把那些区别于自己的其他人都看做是一样的人类，以他们的道德价值观和正义准则来对待他们。这些人们在道德上具有包容性。正如一位妇女所做的．她为了救助一名藏匿的犹太孕妇而假装怀孕——这样她就把即将降临人世的犹太孩子看做是自己的孩子。

道德排除(moral exclusion)——将某些人(或动物)排除于自己的道德关怀之外——则起相反的作用。从歧视到灭绝性的大屠杀，它令所有的伤害性行为都变得合理(Opotow，1990；Staub，待发表；Tyler&L,ind，1990)。

人们认为，对那些没有价值的人或该受排挤的人(被排除于关怀之外的动物也是如此)，剥夺和残忍就会变得可以接受，甚至是适当的。纳粹

就是将犹太人排除于他们的道图12—9增加帮助行为的常用方法

“孩子们可以从描述利他、友善、自我控制的行为模式的电视节目中学到这些行为。”

——National Institute Of Mental卜leaffh，Television and Behavior。．1 982把帮助行为归因于利他主义动机

另一条利他主义社会化的线索来自第4章提到的被叫作“过度辩护效应”(over justification effect)的研究：当对一种行为给予超过适度的反馈时。个体可能会将行为归因为奖励这一外部反馈而非内部动机。因而奖励人们本来就会做的事情反而会削弱其内在动机。我们可以将这一原理积极地表述为：对人们的良好行为给予恰到好处的反馈(必要时应戒除收买与威胁)，我们也许可以增加他们自己从做这些事情中得到的快乐。

丹尼尔·巴特森及其助手(1978，1979)实践了“过度辩护效应”。在几个实验中．他们发现，堪萨斯大学的学生在没有报酬也没有潜在社会压力的条件下，如果答应帮助别人的话，会产生最强的无私感。当有报酬或者社会压田

力存在时，他们实施帮助行为之后产生的无私感较弱。

在另一个实验中，研究者引导学生将帮助行为归因为顺从(“我想我们的确别无选择”)或同情(“这个人真的需要帮助”)。随后，当请求学生们拿出时间参与当地的一个服务机构时．认为自己先前的帮助行为仅仅是顺从的学生中，有25％的人报名；而认为自己是富有同情心的学生中．有60％的人报名。这是为什么呢?当人们疑惑“我为什么帮助?”的时候．如果情境能让他们这样回答：　“因为有人需要帮助，而我又足个有

爱心、乐于奉献和乐于帮助的人。”那结果是最好不过的。

虽然把奖赏用作控制性的收买时会破坏内在动机，但是一个意外的褒扬却能令人感到胜任和有价值。如果乔瑟琳被强迫：“如果你收起你的怯懦去献血，我们就能凭最多的捐献得到互助奖了。”那么，他不太可能将自己的献血归因为利他主义。而乔瑟琳被赞扬：“你这周忙成这样，还抽出一个钟头来献血真不容易。”她则更可能怀着无私的自我形象离开——从而还会再次捐献(】?iliavin&others，1982；‘Thomas＆Batson，198 l；‘thomas&others，1981)。

仁慈和邪恶一样，通常都是逐步发展而成的。救助犹太人的异教徒常常也是开始于一个微不足道的承诺——藏匿某人一天或两天。当迈出这一步之后。他们就开始以不同的眼光看待自己了，他们会把自己看成一个帮助别人的人。随后．他们会更热情地投入到这种帮助之中。奥斯卡·辛德勒在接手一家被充公的犹太工厂后，开始为给他带来可观利润的犹太工人们僦点小事。

渐渐地，为了保护他们，他冒的风险也越来越大。他通过抗争得到在工厂旁边为工人修建住所的许可。他救出被捕的犹太人让他们与爱人团聚。最后。随着苏军的挺进，他假称要在家乡新建一个工厂，需要带走他所有的“熟练工人”，从而救了l 200名犹太人。

其他人，如劳尔·沃伦伯格。开始时也只是答应一个人的请求而伸出了援手，但后来多次冒生命危险去帮助他人。沃伦伯格是驻匈牙利的瑞典大使．他保护了成千上万名匈牙利的犹太入免遭奥斯维辛集中营的屠杀．其中一个获救者的身份证显示他就是当时六岁的艾尔文·斯托布，斯托布后来成为马萨诸塞州立大学的社会心理学家。正是那段经历使他决定以此为毕生事业：去理解为什么有些人会犯下罪恶，有些人会袖手旁

观，而有些人会无私援助。

慕尼黑，1948。奥斯卡·辛德勒和一些二战时他从纳粹手中救出的犹太人。

资料来源：脚p叩砸＆Kren，1993。

为了使人们在大多数人都不会帮助的情境下实施帮助行为，也可以通过引出他们暂时性的积极承诺，从而使其得出自己乐于助人的结论，而更倾向于提供帮助。西奥菲和加纳（Delia Cioffi & Randy Garner，1998)发现，如果先给大学生发个号召献血的电子邮件，一周后把献血车开到校园中，那么收到电子邮件通知的学生只有5%的人对献血车做出了回应。研究者要求另一些学生接到献血通知时，“如果你认为你可能去献血的话”，便回复一个“是”。结果，这些人中有29%的人作了回复，但实际去献血的只有8%。研究者要求第三组被试在接到献血通知时,如果不打算献血就回复一个“不”。结果有71%的人没有回复，这相当于暗示着有可能献血。现在把你想像成第三组被试中的一员，你没有说不，也许是因为你毕竟觉得自己是个有同情心的人，所以没准你还会去献血呢。这样的想法可能使你在随后一周更容易被校园海报和传单的宣传所说服。事实正是这样，这组被试中有12%的人后来献了血，高于通常比率的两倍。

在多林斯基（Dariusz Dolinski，2000)的实验中，也有把自己推断成乐于助人的人的情节。研究者在波兰的Wroclaw街道上，拦住行人询问根本就不存在的“Zubrzy-

ckiego街”在哪儿，或者问一个错误的地址。研究发现，被询问的每

个人都试图帮助却又无能为力。就在前方100米处，有另一个人请求行人花五分钟时间帮忙看管他们的重物或自行车，大约有三分之二的人都答应帮忙了，这个数字是那些没有获得试图帮助机会的人所给予帮助的两倍。在更大范围内说，把“服务学习”和志愿者计划编入学校的课程，提高了日后的公民参与、社会责任感、合作以及领导能力（Andersen，1998； Putnam, 2000) 0 态度紧随行为。助人行动能够促进把自己看做是“富有同情心和乐于助人的人”的自我知觉，而这种自我知觉又反过来促进了进一步的帮助行为。

习得的利他主义

研究者还发现了一条推进利他主义的途径，这给了本章一个令人愉快的结尾。有些社会心理学家担忧，随着社会心理学的研究发现逐渐为人所知，人们的行为就会发生变化，从而使这些发现失去了应有的效果（Gergen,1982)。了解了抑制利他主义的因素就会减少这些因素的影响吗？有时候，这种“启迪”并不是我们的问题，而是我们的目标之一。

阿瑟.比曼及其同事（Arthur Beaman & others, 1978)对蒙大拿大学学生的实验表明，人们一旦了解了为什么旁观者在场会抑制帮助，他们在群体情境下帮助的可能性就会增加。研究者在演讲中，告诉一部分学生，旁观者的冷漠如何影响个体对突发事件的解释以及责任感。另一部分学生则听一个别的演讲或者没听任何演讲。两周之后，作为在另一地点的另一个实验的一部分，被试（与一个冷漠的合作研究者）一道走着，路上遇见一个人摔倒或者队在自行车底下。结果发现，那些没有听有关帮助内容演讲的人只有四分之一停下来实施帮助行为，而接受了“启迪”

的人实施帮助的则两倍于此。

读了这章之后，你可能也已改变。当你了解了什么因素会影响人们的反应之后，你的态度和行为还会跟以前一样吗？

小结

研究表明，我们可以用两种方法来增加助人性。首先，我们可以把那些抑制帮助的因素反过来。我们可以采取步骤来减少突发事件的模糊性，产生个体化的吸引力，并增加旁观者的责任感。我们甚至可以采用申斥或留面子技巧来激起人们的内疚感或对自我形象的关注。其次，我们可以教化利他主义。关于电视中亲社会的持样形象的研究，已经显示了媒体在教化积极行为上的力量。观看帮助行为的孩子们也倾向于做出帮助行为。

如果我们想诱导人们的利他主义行为，我们还应当记住过度辩护效应：强制行善常常会减少行善者对善行的自发之爱。如果我们给决定做好事的人提供足够的奖励，但又不过分的话，做好事的人就会把自己的行为归因于自己的利他动机，从而会更乐于帮助。对于利他主义的学习，如你刚刚所做的，也会使人们作好准备，更好地知觉他人的需要并进行反应。 ，

个人后记：让社会心理学走进生活我们这些研究、讲授社会心理学，并写作社会心理学文章的人，之所以这么做，是因为相信我们的工作是有意义的。它研究人类的重要现象。学习社会心理学可以开拓我们的思维，帮助我们带着更高的自觉和同情心去生活和行动，至少我们假定如此。

当现在的和以前的学生们用社会心理学如何跟他们的生活相联系的故事证实我们的假定时，那种感觉实在是太 380第三编社会关系好了。就在我写下最后一段之前，一位现住在华盛顿特区的以前的学生来访。

她提起最近的一次经历：一名男子不省人事地躺在人行道上，旁边的行人纷纷走过。“这让我回想起了社会心理学课程，还有此情此景下人们为什么无动于衷的原因。我想道：‘如果我也走过去了，谁来帮助他呢？’”于是，她拨了急救电话并陪着那个倒在地上的人一其他旁观者也加入进来了——直到救护车到来。

你的观点是什么

过去的一周里，你曾注意到有人需要帮助吗？你，或者其他人是否帮助了他？如果他获得了帮助，那么是什么促成了帮助行为呢？你认识到了由帮助所带来的回报吗?

其他旁观者有何影响？时间压力的影响如何？人格特征的影响如何？

mBh 联系社会

一 这章作为对利他主义探索的一部分，我们介绍了达利关于旁观者效应的经典研究。在前面有关偏见(第9章）的章节中，我们还介绍了达利关于刻板印象如何微妙地使我们对个体的评价带有偏见的研究工作。为什么他人的在场就抑制了人们的帮助行为呢？

本书由“ePUBw.COM”整理，ePUBw.COM 提供最新最全的优质电子书下载！！！

第13章 冲突与和解

“如果你想获得和平，那就为正义而努力吧！”

—罗马教皇保罗六世

一种论调被世界上很多国家的领导人用不同的语言重复着：“我们国家从来都是爱好和平的，但是，同时我们也注意到其他国家拥有的新式武器对我们造成了威胁。因此我们需要保护自己免受别国的攻击。只有这样，我们才能保卫我们的生活方式和维护持久的和平” （Richardson, 1960)。几乎每个国家在强调和平是自己的惟一目标的同时，也表现出对其他国家的不信任，并通过武装自己达到自我保护的目的。这样做的结果是全球每天在军队和武器上花费达20亿美元，同时却眼睁睁地看着数以亿计的人们死于营养不良或缺少医疗。

冲突（conflict)的成分在各种层面上都是类似的，从国与国之间的军备竞赛，到中东地区的冲突；从公司管理者与一般职员关于工资水平的争吵，到长期不和的夫妇。不论处于冲突中的人们能否正确地知觉双方的行为，他们总是认为一方的获益就是另一方的损失。“我们想要和平和安全感。”“我们也是，但是你们威胁到我们了。”“我们希望有更多的报酬。”“我们不能提供那么多。”“我希望你能把音乐关掉。”“我就喜欢放音乐。”

从另一个方面看，缺乏冲突的关系或组织可能是死气沉沉的。冲突体现了参与、承诺和关心。如果能够被理解和解决，冲突可以促进人际关系的变化和发展。在没有冲突的情况下，人们可能很少会想到要面对并解决他们的问题。

在最积极的意义上，和平指的不是对公开冲突的压制，也不是一种

处于紧张和脆弱状态下的表面的平静，它是通过创造性地处理冲突得到的结果，不同的团体协调了他们之间的矛盾并达成了真正的一致："我们获得了加薪，你们也得到了更多的利润。现在我们每个人都在帮助其他人达成愿望。"

在这一章中，我们通过下面几个问题探讨冲突与和?什么样的社会情境引发了冲突？

?误解是如何加深冲突的？

?和另一方的接触会减少冲突吗？

?什么时候合作、交流与调和能够促成和解？

什么会引起冲突

社会心理学的研究已经发现了一些导致冲突的因素，令人吃惊的（同时也简化了我们工作的）是，这些因素在社会冲突的各个层面中普遍存在，不管是国与国之间，还是团体之间或个人之间的冲突。

社会困境

一些对人类未来威胁最大的问题——核武器，全球性气候变暖，人口过度增长，自然资源枯竭一这些问题的根源都是不同的团体追逐他们各自的私利所致。但是具有讽刺意味的是，这些行为最终都损害了集体的利益。很多人都会这样想："为了那个昂贵的污染控制计划，我可要花一大笔钱，但是我自己造成的污染不过是一点点而已。"?

其他人也有类似的想法，这样想的结果就是我们要面对污‘浊的空气和不洁的水源。

在某些社会中的人会有这样的观点：生育更多的孩子能够对家庭式的劳作有所帮助，并能在父母年老后提供保障。但是当大多数家庭都有很多孩子之后，结果是人口过剩给整个社会带来危害。因此我们可以看到对个体有利的决策对整体而言可能是不利的，于是一个亟待解决的两难问题也就产生了 ：我们如何能让人们追求个人利益的权利和集体利益协调一致？

为了分离并更好地说明这一困难的选择，社会心理学家们进行了一些实验室游戏，它们很好地体现了许多真实的社会冲突的实质。在这些实验中我们可以看到，思维正常的人是如何陷人相互矛盾的行为，它们揭示了人类生存过程、中一些奇妙但是使人困惑的悖论。

“研究冲突的社会心理学家，在许多方面处于与天文学家类似的地位上，” 一位冲突的研究者多伊奇（Morton Deutsch)这样写道。“在社会学问题上我们无法完成样本容量较大的现场实验研究，但是我们可以通过大样本与小样本之间的相似性来推导我们的理论，二者的关系正如天文学家眼中的行星与牛顿的苹果间的关系。因此在实验室中少量被试进行的游戏可能会加深我们对战争、和平以及社会公正的理解。”

在这里我们将考虑两个例子：囚徒困境和公共地悲剧。

囚徒困境

这个难题源于一个故事，故事的核心是两个犯罪嫌疑人由地方检察官进行分别审问时采取的策略（Rapoport，I960)。他们合伙犯罪，但是检察官掌握的证据只能判他们很轻的罪。因此检察官为了使嫌疑犯愿意单独承认自己的罪行，设置了一种鼓励办法：

?如果一个嫌疑犯认罪而另一个没有，认罪的嫌疑犯将赢得豁免

（并利用他的供词使另一名罪犯得到最严厉的判决）。

?如果两个嫌疑犯都认罪，他们都能得到中等程度的判决。

?如果两个人都不认罪，他们都会得到较轻的判决。

图13-1的矩阵总结了各种选择带来的结果，面对这样一个情境，你会认罪吗？

为了使对自己的判决减至最轻，很多人都会承认罪行，尽管实际上两个人互相指控会比都不认罪带来更加严厉的惩罚。从图13-1的矩阵中我们可以看出，不管另一嫌疑犯如何选择，认罪总是比较有利的做法。一名嫌疑犯的思路可能是这样的：如果另一名嫌疑犯也认罪，那自己将会得到中等惩罚而非最重的；如果另一名嫌疑犯不认 第13章冲突与和解383图13-1经典的囚徒困境

在每个格子中，斜线以上部分表示嫌疑犯A得到的处罚。我们可以看到，如果两名嫌疑犯都认罪，他们都会被关5年；如果两人都不认罪，那么都被关1年；如果只有一人认罪，那么他就会因为表现良好而被释放，另一个倒霉鬼则要被关上10年。如果你是其中一个嫌疑犯，而且你没法和你的同伙商量，在这样的情况下你会认罪吗？

罪，那么自己就可以直接得到自由。两名嫌疑犯当然都能够认识到这一点，因此他们就陷入了社会困境。

在2 000个左右的研究中（Dawes，1991)，大学生们被要求在类似于囚徒困境的各种情境下做出选择，在这些春

实验情境中，他们考虑的结果并不是牢狱之灾，而是薯条、钱或是学分等不同的事物。如图13-2所示，在任何一种选择中，背叛对方总是

能得到较好的结果（因为这一行为可以从对方合作的企图中得到好处，或是防止对方背叛给自己带来严重后果）。但是问题是如果双方不合作，他们得到的结果总是比在他们互相信任并合作的情况下要坏得多。这个难题常常使人处于令人发狂的困境中，一方面双方都知道他们都可以从合作中受益，另一方面他们却无法沟通从而相信对方，所以难以脱离不合作的行为方式。

在这样的困境中，个体未经约束的追求于群体而言，可能是有害的。1945年后美国与前苏联之间的军备竞赛也是如此。一个外星的观察者很可能认为这个“相互毁灭”（mutually assured destruction)的军事政策正如这个词组的缩写（MAD） —样，是疯狂的。美国总统艾森豪威图13—2实验室版的囚徒困境

表格中的数字代表了某种奖励，比如金钱。在每一个格子中。

斜线上方的数字代表了A能够得到的奖励数量。和经典的囚徒困境(只有一次决策)不同的是，实验室版本可以多次进行。

尔哀叹道：

每一杆枪，每一艘战舰，每一支发射的火箭。在它们最深层的意义上，都是对那些食不果腹、衣不蔽体的人的剥削。这个武装自己的世界花费的不仅仅是钱本身，它花费的是劳动者的汗水。是科学家的智慧。也是孩子们的希望……就我们最真实的感受来说，在战争阴云的威胁下生活根本不是一种合适的方式，在这样的生活中。人性被铁十字碾过。

在一个国家可能对其他较弱的国家发动攻击并获得利益的情况下．一种恐怖威胁形成的平衡可能会防止战争的发生。但是无论从历史纪录还是我们即将看到的心理学研究中，试图用大棒(比如核武器)威胁敌人

来防止战争的做法都难以得到支持(I．ebow&Stein，1987)。在武器装备泛滥的20世纪80年代，世界上发生的战争比以往的任何年代都要多(Sivard，1991)。此外，如果能够消除武器带来的威胁。并且能够将军事开销用于生产上．世界各国的人民都会得到更多的安全感。具有讽刺意味的是。在人们获准持有枪支以维护个人安全的国家中．整体上的安全的损失．到了最后就只是保存脸面防止彻底的失败(Brockner-＆others．1982；’l'eger-，1980)。这种动机的变化在20世纪60年代的越南战争中体现得尤为明显。战争刚开始的时候．约翰逊总统在他的演讲中常常强调战争是以自由、民主和正义为目标的，但是随着冲突的升级．总统的论调便成了为了美利坚的荣誉并防止战败带来耻辱而战。

再次．现实生活中的多数冲突．就像囚徒困境或是公共地悲剧一样是非零和博弈(non—zero—sum games)。冲突双方得到的利益和损失之和并不一定为零。双方可能都赢．也可能都输。每种情境都将个人能够在短时间内得到的回报与群体的长期利益对立起来。在面对这类令人头疼的问题时．即使每个人都表现出了足够的“理性”，其结果仍有可能是灾难性的，正如地球的大气层内日益增厚的二氧化碳层并不是某个丧心病狂的人有意策划的。而是由许多看似合理的行为造成的总体后果。

并非所有的利己行为都对集体有害。在很大的程度上——正如18世纪英国古典政治经济学家亚当·斯密对当时社会的描述——由于每个个人都试图通过努力使自己的利益最大化。在这一过程中也将必然使整个社会的产值达到最大。亚当·斯密通过对生产行为的观察得出：“我们能够得到我们的晚餐．并不是因为那些屠夫、酿酒师或是做糕点的师傅大发善心．而是因为他们关心自身的利益。

在两伊战争(1980～1988)之

后。双方的领土范围与他们开

战之前完全一致，战争导致的

惟一结果是超过100万的伤亡

和完全崩溃的经济。

资料来源：Steve Benson，

reprinted by permission of Unit·ed Features Syndicate．。[nc．解决社会困境

在这些使人左右为难的社会困境中。我们如何使人们愿意通过合作。以提升他们共同的利益呢?一些针对两难情境的实验研究提供了几种可能的途径(I．二ifford&Hine，1997)。

适当的管制哈丁(Hardin，1968)这样总结了公共地悲剧：“当一个社会中的人们对公共资源的使用享有完全的自由时，他们便会一拥而上试图获得最多的好处。在这样的情况下，这些‘公共地’最终必然会成为一堆废墟。”

试想：如果税收的征缴完全依靠人们的自觉性，那么有多少人会交出应当交付的数目呢?很显然对多数人来说是做不到的，因此在现代社会中。不能依靠慈善事业来支付学校、公园以及国防安全的开支。

为了保护公共资源．人们发展出了相应的法律和规范系统：国际捕鲸者协议规定了一个使鲸鱼能得到足够繁殖机会的捕捞限制；美国与前苏联签署的核武器试验禁令，减少了空气中的放射性物质。这类协议将

环保的责任分摊至每个人头上．没有哪一个钢铁厂需要担心其他厂家会不顾环保责任以获得竞争优势。

在日常生活中。管制也是要付出代价的——包括强制．了86 第三编社会关系

执行这些管制的成本，以及对个人自由的限制。这样一个棘手的政治问题便产生了：在什么情况下，管制的成本会超出它们带来的好处呢?

小即是美另一种解决社会困境的方法是：缩小群体的规模。在一个较小的集体中，每个人都能更加明确地感受到自己的责任和自己对集体的影响(KelT，1989)，而当一个集体变得较大时，人们就更容易有这样的想法——“反正我也不会起多大作用”．正是这一想法常常导致不合作(Kerr-&Kaufman—Gilliland，1997)。在较小的集体中。团队的成功也能够给成员带来更多的满足感。此外．其他任何使人们团队意识增强的因素，也会增加合作行为。

甚至几分钟的讨论，或者认为和团队其他成员有某些相似之处的想法，都会增加集体成员的“我们感”(we feeling)和合作的可能(Brewer．1987；Orbell&others，1988)。

此外，在较小的团体中，成员对公共资源的消费也会较有节制并通常能够维持在平均应得的水平(Allison&others，1992)。在我童年时居住的位于太平洋西北部的岛屿卜．牛活用水的来源是以几户邻居为单位共享的蓄水池。在炎热的夏天当蓄水池水位下降时，池上的警示灯会亮起，提醒我们15个家庭该注意节约用水了。当我们意识到自己对于其他家庭的责任，并能感觉到我们的节约真的起了作用的时候，每个家庭都会节约。于是蓄水池从未干涸过。

在大得多的群体中——比如说城市．自觉的节约则很少能够成功。这是因为一个人造成的危害会被很多其他的人所分担，因此每个人都可能不再考虑对群体的责任。因小团体更易于合作。在位于苏

格兰西海岸外的马克小岛上，

康斯特布尔·劳伦斯·麦克尤恩

很轻松地管辖着岛上的居民，

因为现有居民只有33人。在

他40多年的职业生涯中，从

未发生过一起犯罪事件(Scot—

tish Life，2001)。

“与最广大群体利益相关的事情往往是被关心得最少的事情。”

——亚里士多德

此一些政治理论专家和社会心理学家建议，只要可行。就应当将公共资源划分为较小的单位(Edney，1980)。在1902年出版的《互助论》(Mutual　A谢)上，俄罗斯革命者Pyotr’Kropotkin向我们展示了一个由小型共同体根据公共利益来决策，而不是由中央政府做出重要决策的社会体系(Gould。1988)。

沟通人们只有通过沟通才能解决某些社会困境。在实验室创造的情境中，实验小组内部的交流有时会恶化成恐吓和骂人(I)eutseh＆Krauss，1960)。但是在更多的情况下，沟通可促成人们的合作(Bornstein＆others，1988，1989)。对两难问题的讨论会增进小组成员

的群体意识，并使成员们更加关注小组的整体福利。通过沟通，也使小组能够达成一致的意见和期望．并对组内成员产生一定的服从小组内部规范的压力。在沟通过程中，尤其是当人们面对面交流时，他们可以产生很好的合作行为(Bouas&Komorita，1996；Drolet＆Morris，2000；Kerr＆others，1994，1997；Pruitt，1998)。

罗宾·道斯(I)awes，1980，1994)设计了一个精巧的实验来说明沟通对冲突解决的重要性。设想一下：在这个实验中。你将与6个陌生人组成一个小组，你们每人会得到6美元。你们可以选择保留这6美元或是将它捐献出去。如果你选择捐献，则实验者会将它翻倍并使其他6个渗Il

人均得到2美元。别人不会知道你的选择。因此，如果7个人都选择捐献。那么每人可以得到12美元；但如果只有你选择保留而其他人都选择捐献，你就能得到18美元；如果不幸只有你选择捐献而其他人都选择保留，那么你什么也得不到。很明显，对于群体来说，合作是最有利的行为，但是也需要个人的牺牲、信任并有一定的风险。道斯的实验结果表明．如果实验参与者没有进行过讨论，大约只有30%的人会选择捐献，而在讨论之后这一数字将升到80%·。

开放、明确而坦诚的交流也能消除人与人之问的不信任。在缺乏沟通的情况下．那些预期别人不会有合作行为的人．自己也必然不会表现出任何合作的倾向(Mess6&Sivacek，1979；Pruitt＆Kimmel，1977)。缺乏信任之人不会与别人合作，而缺乏合作又带来了进一步的不信任(“我还能怎么样呢?这个世界就是黑吃黑”)。在实验中，沟通减少了不信任感．使人们有可能达成使他们共同的福利得到增加的一致观点。

改变激励机制当实验者通过改变激励机制使合作行为能够得到更多的强化，而自私行为能够得到的好处变少时，人们的合作行为就会增加

(Komorita&Barth，1985；Pruitt&Rubin，1986)。激励机制的改变也有助于解决一些实际的困境。例如在一些城市中，由于开私家车去上班的人很多，高速公路常常出现堵塞并且造成严重的空气污染。人们喜欢开私家车的原因之一是这样比较舒适．而且每个人都认为多一辆车对交通情况和污染只能产生微不足道的影响。为了使人们的想法发生改变。许多城市对政策进行了调整，增加了对公共交通服务的激励．包括在高速公路上开辟公交专用车道。以及降低通行税。

倡导利他规范在第12章中，我们已经了解到，增加人们对他人的责任感有助于利他行为的产生。我们是否也可以认为。通过增加利他动机。促使人们更多地为公共利益着想呢?

我们从事实中得到了不同指向的证据。一方面，对非合作行为带来的可怕后果的了解。并没有对合作行为的出现产生多大的影响。在实验室情境下。人们即使清楚他们的利己行为会带来对整体而言非常糟糕的结果。

他们仍然不会改变自己的选择。在现实生活中，对世界末日的警告和对节约资源的呼吁．也是应者廖廖。1976年刚刚上台的美国总统卡特提出。美国人对能源危机的态度应当与他们对战争的态度一样，并强烈号召人们节约能源。在接下来的一个夏天．美国对汽油的消费比以第13章冲突与和解387

为了改变人们的行为，许多城市选择了改变激励机制的方法：公共交通工具专用快车道的开辟，增加了公共交通的优势，也提高了单独驾驶的成本。

往都要多。在新世纪开始的时候．人们已经认识到全球性气候变暖正在日益严重——而对耗油的运动型多用途汽车的购买量也达到了历史

新高。从这些事实中我们可以看出，态度对行为的影响有时并不明显：对很多人来说，知道怎么做是好的与实际的行为之间并没有必然联系。

尽管如此，多数人仍能较好地遵守社会责任、互惠、公平的规范，始终承担着个人的义务(Kerr，1992)。问题在于如何激发出他们的这种情感，一种有效的方法是通过一个有超凡魅力的、无私的领导的影响来鼓励其他人进行合作(De Cremer，2002)。另一种方法是以合作规范来定义情境。在李·罗斯与安德鲁·沃德(Itoss&Ward，1996)进行的实验中，他们请来斯坦福大学的一些宿舍管理员对他们熟悉的男学生在囚徒困境中可能出现的行为做出预测，指出他们认为哪些大学生更富于合作性，哪些更可能背叛。实际结果显示，这两组学生在合作行为上并没有什么差异。有趣的是研究者对实验情境的不同命名对学生们的合作行为有较大影响：当实验情境被称为“华尔街游戏”时，大约只有三分之一的参与者表现出合作行为：但当实验情境被称为“团体游戏”时．合作者的数量增加半英里。在活动的第一周，两组童子军都不知道对方的存在。通过准备食物、扎营、修建游泳池和建立绳桥等活动．两组童子军内部分别形成了比较亲密的关系，并且给自己的小组起了名字： “响尾蛇”和“老鹰”。为了表达对童子军生活的满意．其中一间小木屋上还写上了“家，甜蜜的家”的字样。

当团体的认同感确立之后，两个小组也将进入冲突的产生期。在第一周即将结束的时候，响尾蛇组成员“发现老鹰组的成员出现在‘我们’的棒球场上。”此后，夏令营活动的组织者在两组童军间开展了一系列竞争性的活动(包括棒球比赛、拔河、营地内务检查、寻宝等)，两个小组对这些活动均显示了很高的热情。在游戏中两组必须分出输赢，所有的优待(奖章、小刀之类的奖品)都属于胜利一方。

结果如何呢?整个营地逐渐进入了公开的战争状态，一切就像威廉·

戈尔丁的小说《蝇王》中描写的场景——在荒岛上野营的男孩之间的社会瓦解。在谢里夫的研究中．冲突是从比赛过程中双方对骂开始的．然后迅速升级为餐厅内的“垃圾大战”．烧毁对方的旗帜．对对方营地进行抢掠甚至互殴等严重的争斗行为。当被要求对另一个小组进行描述时，男孩们使用的形容词包括： “卑鄙的”、“自作聪明的”和“臭鬼”，而在评价自己的组员时使用的则是： “勇敢的”、“坚强的”和“友好的”。 『鲜为人知的事实：谢里夫怎么能够自然地观察到孩子的行为．而不会抑制孩子的行为呢?答案就是谢里夫担任了营地的维护者(Williams，2002)。]

分胜负的竞争活动带来了激烈的冲突．对别组成员的歧视，在组内强烈的团结意识和集体荣誉感。群体极化也第13章冲突与和解389

加剧了冲突。根据实验观察，在鼓励竞争的环境中群体总会表现出比个人更多的竞争性行为(Wildschut&others，2003)。

两组之间没有任何文化、体质或是经济上的差异，而且在与他们相熟的人眼中都是温和可爱的“社会未来的希望”，但还是发生了上述的一幕幕。谢里夫提到，如果我们此时来到这个营地。我们会认为这些男孩是“一帮邪恶、自私而贪婪的混小子”(1966，p．85)。事实上，他们的邪恶是被邪恶的环境诱发的。后来的研究表明。尤其在(a)人们知觉到诸如金钱、工作岗位和权力这些资源是有限的，并且是零和的(一个人的获得就意味着另一个人的损失)， (b)一个明显的外团体成为潜在的竞争者．在这种情况下竞争更易于引发冲突(：Esses&others．2004)。因此，那些把移民看成是他们工作的竞争者的人，更倾向于对移民者和移民制度持否定态度。

幸运的是，正如我们将要看到的，谢里夫不但将陌生人变成了敌人，他在最后又将敌人变成了朋友。

知觉到的不公正

“不公平!” “多么卑劣啊!” “我们应该得到更多的!”类似的话语代表了由于觉察到不公正而产生的冲突。

但什么才是“公正” (justice)呢?根据社会心理学家的“为了纠正主观偏差，你应对别人好，比你期待别人对待你的还要好上20%。”

——Linus Pauling f 1 962)

竞争导致冲突：图为谢里夫

的山贼洞实验中．一组男孩

洗劫了另一组男孩的曹地。

渗1l

理论．人们将公正理解为公平(equity)——或者说是付出与获得之间要成比例(Walster&others，1978)。如果你和我有某种关系(例如雇主一雇员、老师一学生、丈夫一妻子或是同事关系等)，当我们的付出和所得满足下列等式时．我们之间是公平的：

我的所得一你的所得

我的付出 你的付出

如果你的贡献比我要大而获得的收益却没有我多，你就会感到不满和恼火：而我可能觉得冒犯了你并感到内疚，不过你可能比我对不公平更加敏感(Greenberg，1986；Messick&Sentis．1979)。在实验中我们

看到，人们通常不会主动要求对自己或自己所在团体给予优待，但是让他们接受更多的好处时，他们是绝对会欣然而心安理得地接受的(I)iekmann＆others，1997)。拉提沙不会要求超出平均水平的奖金。但是如果有人做出利于她的决定的话，她会很容易地证明这是正当的。

我们也许会同意用公平原则来定义公正，但对我们的社会关系是否公平却往往不能达成一致。对于一家公司中的两个职员来说，他们怎样看待自己的投入呢?年纪较大的一个可能会希望按照资历来安排工资水平．而年纪较轻的则会希望按照产出评价绩效。当出现这样的分歧时，谁的意见会胜出呢?事实上，在多数情况下，有较强社会影响力的人会利用自己的力量使别人相信，他们获得的就是他们应得的(Mikula．1984)。这一现象被称为“黄金定律”：总是由拥有黄金的人来制定规则。

占了便宜的小组会有一种集体负罪感，就如同个人在获得自己不该得到的东西时会有负疚感一样。为了公平．这种集体负罪感会引发道歉或是提供补偿(Mallet&Swim．2003)。然而，这些自利者也可以通过贬低他人的表1 3—1 盖洛普民意测验显示人们对性别歧视的知觉有所增加考虑所有的方面，你认为我们的国家中谁的生活水平总体较高?

男性还是女性?

1972 1993

男性 29% 60%

女性 35% 21%

二者相同 30% 15%

不清楚 6% 5%

资料来源：Roper Center for Public，Opinion Research．1 997付出来缓解自己的罪恶感。正如我们在第9章中提到的，有的罪犯会对被害者进行指责，从而维持他对公正世界的信念。

那么那些利益受损害者是如何回应的呢?伊莱恩·哈特菲尔德等人(}tatfield，Walster‘， &。Berscheid，1978)发现了三种可能性。他们可能接受并认同自己较低的地位(“我们穷，但是我们很快乐”)。他们可能会寻求补偿，例如骚扰、为难或者欺骗那些侵害了他们的人。如果上述两种可能都没有实现，他们可能会尝试通过报复来获得心理平衡。

从公平理论中能推出一个有趣的结论——这个结论也在实验中得到了证明——当一个人越是感觉自己有较高的能力和价值时(他们对自己的投入评价越高)，他就会越容易感到怀才不遇并意图报复(Ross&others．1971)。对社会强烈不满者大都是受过教育、认为自己应该得到比实际所得更多的那些人。

从20世纪70年代开始，女性从事专业性工作的机会显著增加了。但是具有讽刺意味的是．人们认为男女之间的不平等更加严重了(表13—1)。于公平理论者而言，这是可以理解的。如果女性只和其他女性比较自己得到的机会和挣得的钱，她们一般会感到比较满意．正如她们常常分担更多的家务一样(Jackson，1989； ．Major，1989，1993)。当女性更为经常地视自己与男性平等时．她们的相对剥夺感就会增强(Desmarais&Curtis，2001)。如果我们认为秘书工作与开卡车具有“相同的价值” (对技术有类似的要求)，那么这两样工作也应当得到相当的报酬：提倡男女平等的人们认为．这样才算公平(kwe&Wit．tig，1989)。

“报酬应该‘取决于价值’，因为所有的人都会同意，公平的分配在某

种程度上取决于价值．虽然他们所指的价值有所不同。”

——亚里士多德

批评者认为公平并不是公正惟一的定义。　(你能想到另一个吗?)爱德华·桑普森(。Edward　Sampson)认为，公平理论的倡导者错误地以为指导西方资本主义国家的经济学原则具有普适性。事实上，一些非资本主义国家并不认为公正就是公平，而是将公正看做平均或按需分配："从按劳分配到按需分配"(卡尔·马克思)。当利益在同一团体内部进行分配时，来自集体主义文化背景(如中国和印度)的人们，比来自个人主义文化背景的美国人，会更多地按照平等性或是各人的需要进行分配(Hui ＆others，199l；【,eung&Bond，1984；Murphy—Berman＆others，1984)。

在崇尚集体主义并尊重老年人的日本，工资水平常常与资历而不是绩效有更密切的关系(Kitayama&Markus，2000)。在个人主义盛行的美国，多达53％的被调查者认为工资水平应当与工作业绩有关，而在英国和西班牙，相应的比例则只有32％和26％。那么政府是否需要减少收入差异或设定最低工资呢?有39％的美国人、48％的加拿大人和65％的英国人持赞成态度(13rown，1995)。由此可见．即使在个人主义的文化背景下，人们有时也会用公平以外的其他标准来定义公正(I)eutsch，1985)。那么，在家庭或是一个利他性的情境下，人们会考虑按需分配；在朋友关系中．可能是平均分配：而在完全竞争型的关系中．则是胜者为王，败者为寇。

"对分配问题的解决很重要。孩子打架、同事抱怨、同伴退出、脾气爆发甚至国家间战争的原因都可能是分配不公导致的。而家长、雇员、老师和总统都明白，不管他们怎么做出分配．最可能的回答都是：　'不

公平!”’

———一Arnold Kahn and William Gaeddert．1 985那么把公正定义为公平这种倾向具有多大的普遍性呢?报酬应该基于什么标准进行分配呢?按价值?平均分配?按需分配?还是把这些方式结合起来?政治哲学家约翰·罗尔斯(John Rawls)请我们设想这样一个未来，我们所有人都不清楚自己在社会经济阶梯中处于哪个阶层，我们会选择什么样的公正标准?格雷戈里·米切尔和他的同事(Mitchell&others，1993)报告了美国大学生对这个问题的看法．他们希望一部分报酬是基于绩效进行分配，同时也有学生认为如果自己处于社会的最底层，会优先选择平均分配来满足他们的需要。

误解

在本章开头的时候我们提到．冲突是被知觉到的行为或目标的不相容。实际上，很多冲突中真正对立的目标只是核心处的一小部分：更大的问题来自对对方动机和目标的误解。在前面提到的例子中，老鹰组和响尾蛇组的男孩第13章冲突与和解397

们确实有一些相互对立的目标，但是他们对对方的误解在主观上夸大了他们的差异(图13—3)。 ’在前面的章节中．我们讨论过引起类似误解的原因。

自我服务偏见会使个人或群体乐于承认自己做的好事，而对自己做的坏事却推卸责任。同时并不会考虑对方的类似行为方式。当无法摆脱自己的丑恶行径时，自我合理化的倾向进一步使人们向否认错误倾斜。由于基本归因偏差，冲突中的双方都认为对方的敌意行为反映了他们邪恶的品质．然后他们将会按照自己的成见过滤并理解得到的信息。而在一个群体中，利己、合理化和偏见都会得到极化。群体思维的一个表现

就是将自己所属的群体描述为高尚而强大的，并将对立的群体描述为卑劣而弱小的．被多数人认为是残酷暴行的恐怖主义行为在一些人眼中却是“圣战”。事实上，仅仅是成为一个群体的成员．就会使人产生群体偏见，而负面的刻板印象一旦形成。就很难被改变。

因此我们可以明确肯定。在冲突的双方眼中．对方的形象都是被歪曲的，尽管这种误解很容易被我们理解。但它仍深深影响着我们的行为。无论你居住在世界的任何地方，难道你们国家发动的最近的一次战争不是披着道德的外衣吗?难道在战争发动前没有极力丑化敌人吗?然后人民接受了政府的借口并集结在它的旗下。社会心理学家艾尔文·斯托布和丹尼尔·巴塔尔(Ervin Staub&Daniel Bar一’ral)认为，一个处于难以处理的冲突中的群体具有如下几个特征：

·把自己的目标看做是最重要的。

·为“我们”感到骄傲，而极度贬低“他们”。

·坚信自己是受到损害的。

·强调对集体的热爱、团结，和对集体利益的忠诚。

的不一致

图13—3

多数冲突中只有核心的一小部分来自真正的矛盾．外面包裹着的则是各种各样的误解。

·表扬自我牺牲，并压制批评。

虽然冲突的一方可能更有理些，但问题在于敌人的脸谱是很容易预见的，甚至更有趣的是，连误解的类型都是可以预见的。

镜像矢。觉

在冲突中。双方对对方的误解常常具有令人吃惊的一致性。他们都会美化自己和丑化对方。当1960年美国心理学家尤里·布朗芬布伦纳(LIrie Bronfenbrener)到的苏联对很多普通的苏联公民进行访谈时，他吃惊地发现：苏联人对美国人的描述，与美国人对苏联人的印象惊人地一致。在苏联人眼中，美国政府在军事上具有很强的侵略性，它蛊惑并剥削美国的民众，而且在外交上美国从来不可信赖。“我们慢慢而痛苦地发现，苏联人对美国人歪曲的印象与我们对他们的印象具有奇怪的一致性，二者正如镜像一般。”

根据心理学家(1Fobin&Eagles，1992；White，1984)和政治学家(Jervis，1985)的研究，美苏之间类似镜像的偏见一直持续到了20世纪80年代。对任何一方来说，同样的举动(潜艇出现在对方的海域；向小国出售武器等)由对方完成时．看起来更具敌意。

这种镜像知觉也推动了军备竞赛。如果我们能够相信政治声明的话我们将会发现，对两个国家来说： (1)比起其他任何情况来说，它们都更加希望双方都能够解除武装： (2)当另一方具有强大武装时，绝对不能解除自己的武装； (3)认为对方会试图实现军事上的霸主地位(】Pious，1985，1993；表13—2)。因此两个国家在声称自己希望解除武装的同时，都感到不得不把自己武装起来。

表13—2导致军备竞赛的镜像知觉

前提假设 羹冒总统的典型论调

当双方知觉到冲突时，至少有一方对另一方存在误解。当出现这样的误解时，布朗芬布伦纳认为，“就后果的严重性而言，这一心理现象是无与伦比的……因为这种印象的特点就是．它们可以自我证实(self-confirming)。”

也就是说当A认为B对他有敌意时，那么A就会以充满敌意的方式对待B．那么A的期望就得到了证实，因此一个恶性循环开始了。莫顿·多伊奇(Moron Deutsch)解释道：

你从小道消息中听说你的一个朋友在说你的坏话。尽管这个消息是错的但是你相信了，于是你开始反击——侮辱这位实际上是无辜的人，他当然不能忍受于是也回击了．而这正好肯定了你原先的想法。类似地．东西方的政治家总会沉浸在对战争威胁的担忧中，并认为对方会试图通过军事称霸，因此他们采取了不断加深对方误解的行动。

负面的镜像知觉(mirror。image perceptions)在很多地方都成了通往和平的障碍：

·阿以冲突的双方都坚持认为，“我们”进行军事活动的动机，是保卫自己的人身和领土安全；而“他们”

的意图．则是将我们消灭并夺取我们的土地；“我们”

是这里的原住民而“他们”是侵略者；“我们”是受害者，“他们”则是侵犯者(}teradstveit，1979；Rouhana&Bar．ral，1998)。在这样极端不信任的情况下，进行和平谈判显然是一件困难的事。

·在北爱尔兰的阿尔斯特大学，亨特(J．A．Hunter)和他的同事(1991)给信仰天主教和新教的学生播放了前苏联领导人的典型论调

1．我们希望双方都能 “我们最想做的事情。就是与他们一道削减武器解除武装。　存量。”(《纽约时报》，1984年6月15日)2．在对方武装时我们

不能解除武装。

3．与我们愿望不符的

是。对方总是希望

军事称霸。

“我们在潜在的对手仍在坚持其帝国主义野心时不能削弱我们自己。”(《纽约时报》’．1982年6月18日)

“对(前)苏联的领导者来说，和平并不是最重要的．最重要的是通过军事手段扩张自己的实力。”(＜纽约时报》，1984年6月28日)资料来源：Adapted from Scott Plous(1985，1993)“我们并没有试图在军事力量上超越谁……我们希望能够终结，而不是继续军备竞赛。”(《纽约时报》，1985年3月12日)

“我们的国家并不想寻求(核)优势，不过我们也不能让别人压过我们。”(《真理报》，1984年4月9日)“整个日内瓦谈判都说明了一点——美国和它的盟友们在尝试通过武力称霸全球，这是我们和平道路上最大的障碍。”(《真理报》．1984．年3月1日)两段录像．录像的内容分别是一群新教徒对一场天主教葬礼的袭击和天主教徒对新教徒葬礼的袭击。多数学生在观看录像后认为，与自己持相反信仰的攻击者的攻击动机显示了他们嗜血的本性，而与自己信仰相同的攻击者则不过是为了自卫或者还击而已。

·美国和伊拉克在备战时期．双方在谈到对方时多次使用“邪恶的”这种说法。在乔治·布什看来，萨达姆·侯赛因就是一个“杀人的暴君”和“疯子”。他拥有威胁世界和平的大规模杀伤性武器。而伊拉克政府认为，美国政府才是“威胁世界和平”的“一群疯子，他们只是贪婪地想获得中东的石油” (zajOnC，2003)。

津巴多(Zimbardo，2004)指出，这种冲突将整个世界一分为二，即好人(像美国人)和坏人(比如“他们”)之间的冲突。冲突中对立的双方常常夸大这种差异(Sherman，Nelson，＆Ross，2003)。在堕胎、移民和其他一些议题上。并不是像对手想像的那样，支持者就是那么激进的．而反对者就是那么保守的。对他人想法的理解有助于冲突的解决。但并非易事。罗伯特·赖特(】Robert Wright)指出，“如果一个人做了一件你很讨厌的事情，而让你站在他的立场去思考．这无疑是道德训练中最难的一课了。”

具有破坏性作用的镜像知觉在较小的团体或个人之间也有所体现。例如我们前面提到的博弈游戏中，双方都会有这样的反应：“我们想合作，但对方的拒绝态度使我们也不得不采取自我保护的策略。”在对经理人的研究中，肯尼斯·托马斯和路易斯·庞迪(1％omas&Pondy，1977)发现了这样～种归因的倾向。当被要求回忆最近遇到的一次较严重的冲突时，只有大约12％的人认为冲突的另一方具有合作的意愿；而‘74％的人认为自己是愿意合作的。在解释冲突发生的原因时，这些经理人认为，自己在交流时采取的是“建议”、“暗示”

的态度则总是“提出要求”、

或是“拒绝合作”。

和“劝告”的方式．而对手

“认为自己的意见一无是处”

“要想成功地打击恐怖主义．我们必须弄清楚为什么世界上那么多地方讨厌美国。那些人生来具有和你我同样的人性．而他们却成长为人体炸弹或者是为之鼓掌欢呼的人。这里面一定是有原因的。”

——罗伯特·赖特。“Twe Years Later’。

a Thousand Years Ago"。2003

激化冲突的另一个常见的错误观念是．认为尽管对方的领导阶级是邪恶的。但是他们控制和操纵着的民众则是支持我们的，这种“领导邪恶一民众善良论”明确地体现在美苏冷战的双方身上。在越战之前．几乎整个美国都相信，美军士兵一进入这块被越共“恐怖分子”控制的地区，就将有大批被压迫的民众揭竿而起加入战斗。事实证明这种说法是痴人说梦。2003年，美国开始了对伊拉克的战争，他们以为“存在大量的地下组织会支持联军，帮助他们建立安全和法律体系” (J?hillips，2003)。哎，地下组织没出现，战后的安全真空倒是使抢劫、破坏和对美国士兵的袭击不断。

“美国人是好人，不过他们的领导是坏蛋。”

——巴格达市民Adul Gesan。1998年美国轰炸伊拉克后镜像知觉的另一种形式是夸大双方的分歧。在诸如堕胎、死刑或政府预算削减这些问题上有分歧的人们一般很镜像知觉常常引起冲突：在

2000年的美国总统大选佛罗

里达的选票统计风波中。两

个政党的支持者都认为自己

想要的是公正明确的结果，

而对方则在徇私舞弊。

渗1

难觉察到．他们的分歧并没有他们想像的那么严重，实际上双方往往在不自觉的情况下将对方的观点极端化了。双方都认为自己的观点是完全依据事实说话的，而对方的观点则是对实际情况不负责任的主观臆断(Keltner。 ＆Robinson，1996：Robinson&others，1995)。这类对双方分歧的夸大有时会导致文明间的战争。

简单化思维

当形势紧张时，正如在国际危机中发生的那样，理智的思考变得非常困难(Janis，1998)。对敌人的看法变得更加简化和刻板，更可能出现凭经验式(seat．of．the．pants)的判断。卡内瓦莱和普罗布斯特(Camevale&Probst．1998)进行的实验研究表明，即使是对冲突的预期都会固化人们的思维，阻碍他们创造性地解决问题。社会心理学家菲利普·泰特洛克(】?hilip’Fetlock)在对俄罗斯和美国在1945年后的政治语言的复杂性进行分析之后．发现了非常僵化的思维方式。在柏林封锁、朝鲜战争和苏军入侵阿富汗期间，政治声明被简单化为刻板的、非好即坏的措辞。在其他时期。尤其是戈尔巴乔夫担任苏共总书记之后(图13-4)，政治用语公开承认每个国家的动机都是复杂的。

研究者还分析了在大战爆发、军事突袭、中东冲突和革命前的政治

语言((：onway&others，2001)。几乎在所综合复杂性的均值(复杂性＝非简化)有的事件中。那些发起攻击的领导者就在他们开始攻击行动前，都会显示出愈加简化的思维方式——我们是好的而他们是坏的。泰特洛克认为，摆脱这种简单化思维．将使美俄达成新的一致。他的乐观主义在后来得到验证，1988年美国总统里根访问莫斯科并签署了美俄中程核武器(INF)条约，随后戈尔巴乔夫访问了纽约，并向联合国声明俄罗斯将从东欧撤走50万军队：我相信通过我们共同的努力．我们能够实现这些愿望，使战争、地区冲突与对峙、对自然的掠夺、对饥饿和贫穷的恐惧以及政治恐怖主义都成为历史。这是我们共同的目标，而且只有我们共同努力才能实现这一切。

矢口觉转换

如果说误解与冲突总是一同出现，那么随着冲突程度的起伏变化，误解也会不断出现和消失。事实证明确实如此，而且有着极强的规律性。当一股势力成为敌人时．我们会将它的形象扭曲，而在化敌为友之后它的形象也会朝相反的方向发展。因此在二战中美国民众和传媒眼中“嗜血、残暴、奸诈、长着兔牙的小日本鬼子”，在战后迅速变成了美国媒体和人民心目中“聪明、勤劳、自律而足智多谋的盟友”((；allup。1972)。

o．o一[二——_L———_L———_L———』———_L———L j—一J． J I I 1977 1978 1979 1980 1981 1982 1983 1984 ．1985 1986 1987 1988正

图13-4美国和前苏联官员的政治

用语的复杂性

资料来源：From Tetlock．1988．4 1 8 5 2 9 6 3 O

3 3 2 2 2 1 l 1 l

德国人。他们因为世界大战的缘故两次成为全世界人民憎恨的对象，又两次重新得到了世界人民的尊重，对他们的民族性中是台包含了残酷已小是我们关心的问题。而尽管伊拉克使用了化学武器并在国内展开对库尔德人的大屠杀．它对伊朗的战争仍得到了很多国家的支持，不过是由于敌人的敌人就是我们的朋友。当两伊战争之后伊拉克开始侵略重要产油国科威特时。它的行为立刻成为了“野蛮的行径”。由此可见，观念变化的速度是令人难以置信的。

在冲突之中误解的严重程度让我们感到心寒：一个既不疯狂也不邪恶的人．在冲突中可以很容易地产生对对方的歪曲印象。在与另一国家、另一个群体甚至是与室友或家长的冲突中，我们很容易把自己的动机和行为误解为完全的正确，而将对方的行为理解成彻头彻尾的邪恶。同时我们的对手也会对我们形成镜像式的误解。

因此，在受困于社会难题、为了稀缺资源而竞争或是感到不公正的时候，我们只有同时抛开偏见并努力解决确实存在的分歧，才能使冲突结束。一个好的建议是，在冲突中不要认为别人与你在价值观与道德上格格不入：反之，进行换位思考。设想一下：也许对方会从一个不同的角度理解这个问题。

小 结

当两个人、两个群体或是两个国家交往时．他们就可能因为需要或某个目标产生冲突。当人们将个人的利益看得比集体的利益更重要时，很多社会困境就会出现，囚徒第13章冲突与和解395

困境和公共地悲剧很好地诠释了这种个人与集体利益间难以抉择的情况。在现实生活中，正如在实验中那样，我们的解决办法包括：通过制定法律规则限制利己行为。通过划分较小的社会群体使人们有更多责任感。通过增进交流减少不信任感。通过改变激励机制使合作行为能得到更多回报，以及倡导利他的行为规范。

当人们为了某种稀缺资源而竞争时．人际关系也常常陷入偏见和敌意。在谢里夫著名的实验中我们可以看到．非赢即输式的竞争使陌生人迅速成为了敌人，即使对那些正常而优秀的男孩，都会引发彻底的争斗。

当人们认为他们受到不公正的对待时，冲突常常会爆发。根据公平理论，人们以付出和获得的均衡来定义公正，当人们认为他们的付出没有得到足够的回报时．他们就会感到不公正，并产生冲突。

在冲突中，双方真正在目标或行为上的对立只是冲突的一小部分，不过由于对对方动机或目标的误解。使冲突往往显得更加严重。此外，群体的冲突中双方常常会产生镜像知觉，即双方都相信“我们爱好和平，而他们则具有侵略性。”在这种误解之下产生的行为，往往会强化原有的误解。而在国际性的冲突当中，“领导邪恶一民众善良”也是一种常常被信以为真的假象。

怎样获得和平

尽管那些有害的力量会导致毁灭性的冲突，我们却可以借助其他的力量把冲突引向具有建设性的解决途径。这知觉转换：美国曾经是伊拉

克的盟友和武器供应商，继

而变成了伊拉克的敌人。而

在战后又寻求成为伊拉克的

朋友。

民区．同时在种族混合的地方工作。

很多国际学生交流项目同样不能使学生对居住国的印象产生所预期的积极影响。比如．当一个上进的美国学生来到法国学习时．他通常仍然跟其他的美国人住在一起，因此他们对法国的刻板印象并没有得到改善(stroebe&others，1988)。同样，接触也不能减少卢旺达的图西人被他们的胡图人邻居嫌恶的情况．频繁的接触也并未减少很多男性的性别歧视。通常人们很容易去歧视他们从来没有见过的同性恋者或者移民．但是他们也会轻视那些他们经常见到的人。

所以，废除种族隔离制度有时能够改善对少数民族的态度．而有时则不能。这种不一致的情况激起了科学家的探索热情。如何解释这种差异呢?目前为止。我们已经提到了各种各样的废除种族隔离的做法。真正地废除种族隔离可以通过很多途径、在很多不同的情况下实行。

废除种族隔离制度何时能够改善种族态度种族间接触频率会是一个因素吗?看起来的确如此。

很多研究者调查了数十个废除种族隔离的学校并观察了那些和他们一起吃饭、谈话和游戏的特定种族的儿童。种族的不同影响了孩子之间的接触。白人孩子更愿意和白人孩子玩，黑人则和黑人在一起(Schofield，1982，1986)。

在一个夏日(12月30日)的午后，约翰·狄克逊和凯文·多尔汉姆(【)ixon&I)urrheim，2003)对在南非一个废除种族隔离的海滩上散步的白人、黑人和印第安人进行观察时，发现种族隔离的情况也是很明显的

(图13—5)。促进交流的努力有时会奏效，有时则无济于事。一个信奉天主教的年轻人在和北爱尔兰的学校进行交换学习后解释道：“我希望有一天能成立一些新教的学校。因为你知道．现在有些学校好像是混合性的，但实际上很少有不同宗教信仰的人在一起，并不是我们不想，只是真的觉得很尴尬”

(([aims&}|ewstone，2002)。

友谊相对来讲。早期的那些对于商店店员、士兵和安居计划的邻里关系的研究之所以得到理想的结果．是因为有大量的种族之间的接触。使得那种由于最初的不同种族的接触产生的焦虑得到缓解。另一些研究涉及到长期的、个人之间的接触——在黑人和白人混居的监狱．以及白人和黑人女孩一起参加的夏令营——得到了同样好的结果(clore＆othem，1978；Foley，1976)。那些曾经在德国或者英国留过学的美国学生中．跟当地的人民接触越多．对他们的印象也就越好(stangor＆others，1996)。在一些第13章冲突与和解397

图13—5废除种族隔离并不意味着接触(见彩插)在废除种族隔离之后，南非的斯科特堡海滩成为“开放的”．但黑人(图中的红色圆点)、白人(蓝色圆点)和印第安人(黄色圆点)还是倾向于和他们自己种族的人们聚集在一起。

资料来源：Fmm　Dixon＆Durrheim．2003．实验中，那些和其他群体的人建立了友谊的人，往往容易对这些群体产生积极的态度(Pettigrew．2000；Wright&others，1997)。并不仅仅是由于对他人的了解．还有情感纽带形成了亲密的友谊并降低了焦虑(1tewstone，2003：Pettigrew&‘Tropp，2000)。

然而，“群体突显”(group salience)也会起作用。

如果你总是把你的朋友看成是单一的个体。你对他的情感纽带也不会推广到你朋友所在群体的其他成员身上(Miller，2002)。因此很理想的方式，是建立突破群体界限的相互信任的友谊。同时我们也要认识到我们的朋友能够代表他所在的群体，他们在很多方面是相同的。

如果我们一开始就弱化了他们的外群体身份——认为他们在本质上和我们是一样的，而不是觉得他们的不同会威胁到我们，那么我们就更可能友好相待。如果我们能将自己对新朋友的喜欢扩大到对他人身上。那么他们的群体特性也一定会在某种程度上突显。因此．为了减少偏见和冲突，我们最好一开始就将群体差异最小化，然后承认这种差异，最终跨越这种差异。

一项针对4万欧洲人的调查显示。友谊关系是成功接触的关键：如果你有一个少数群体的朋友．那么你就更有可能对这一群体表示同情和支持，甚至会更为支持他们移398 第三编社会关系

民到你的国家。无论是西德人对土耳其人的态度，还是法国人对亚洲和北非人，或者是荷兰人对苏里南人以及土耳其人，英国人对西印度和亚洲人的态度都是如此(Brown &others，l 999；}tamberger&。Hewstone，l 997；Pettigrew，1997)。同样，对同性恋的厌恶情绪也会由于自己有一个同性恋的朋友而减少(Herek，1993)。另外还有一些针对人们对于老人、精神病人、艾滋病人以及残疾人的态度的研究，发现态度也会因为经常的接触而得到改善。

地位平等的接触那些支持废除种族隔离制度的社会心理学家．也并不认为所有类型的接触都能够改善对待少数民族的态度。他们认为，如果接触是竞争性的，或没有权威机构支持，或是不平等的，那么结果必然是恶化的(Pet．tigrew，1988；Stephan，1987)。在1954年以前，很

多持偏见的白人经常和一些黑人接触——比如擦皮鞋匠和家庭仆人等。但就像第9章中指出的那样，这种不平等的接触只能让那些白人继续认为白人和黑人之间的不平等地位是合理的。因此，接触必须是双方地位平等的接触(equal．status contact)才是有效的，比如在商店店员、士兵、邻居、囚犯或者夏令营参与者之间。

在废除种族隔离的学校中，学生之间的接触往往是不平等的。白人学生往往更加活跃，更有影响力，更成功(Cohen，1980a；Riordan&Ruggiero，1980)。当一个7年级的黑人女孩从一个较差的学校转到一个以中产阶级白人的孩子为主的高中班级，同时她的白人中产阶级教师也有点看不起她时．她的同学包括她自己都会认为她是一个比较差的学生。

密歇根大学的研究者古林和他的同事们(Gurin＆others，2002)从一项对全国大学的调查中得到。在高等院校或是综合大学里，种族多样化引起的非正式的班内互动对所有的学生都是有益的。这样的互相接触能够促进智力的提高，并培养出对差异的更大程度的接受．从而达到各社会单元的融合——这一结果推动了美国最高法院在2003年的决议——种族多样化是高等教育必须考虑的一个因素，而且可以作为招生的一个标准。

合作

尽管地位平等的接触有助于改善态度，但有时这还是不够的。谢里夫在他的夏令营实验中阻止了“老鹰”和“响尾蛇”之间的竞争，让这两个团体进行一些非竞争的活动，比如看电影、放焰火和吃饭等——但是这些行动却德国的沃尔玛工人的罢工行为，表明共同的危机能够导致合作。

并没有带来效果。因为他们彼此之间的敌意非常强烈．简单的接触只能给他们提供一个互相嘲弄和攻击的机会而已。当“老鹰”队中的一个成员被一个“响尾蛇”队员弄伤后，他的伙伴会鼓动他去雪耻。显然，在这两个团体之间消除隔离基本无法促进他们的社会融合。

既然有如此根深蒂固的敌意，那么该怎么做才能达成和解呢?回想一下那些成功的和不成功的废除种族隔离的努力。军队中的来复枪公司把不同种族的人混合在一起．不仅仅使白人和黑人有了平等接触的机会，而且使他们变得彼此依赖。他们在一起为了共同的目标，打败共同的敌人。

这是否表明了预测废除种族隔离有效性的第二个因素?是否竞争性的接触只能分化他们的关系，而只有合作性的接触才能使他们团结?看看那些面临共同困境的人们是怎么做的吧。

共同的外部威胁能建立内部的团结你是否曾经和别人一起站在大街上等待一场大雨的结束呢?是否曾经由于烦恼而和别人一起加入了一个团体?

是否曾经和同学一起被老师批评过?是否由于你的社会地位、种族以及宗教信仰而与他人一起被迫害或嘲笑呢?如果是，那么你就可以清楚地回忆起对那些跟你一起面对困境的人的亲切感。当你们互相帮助一起扫雪开辟道路或者一起对付共同的敌人时，你们之间的社会性障碍就有可能消除。

这种友善的行为经常在人们共同面对危机的时候出4DD 第三编社会关系

口口

为什么世界各地的体育迷都那么在意谁获胜呢?为什么纽约人也那么在意乔治棒球队的那24名身价数千万的临时球员能否在世界职业棒球大赛中获胜，尽管这些球员大部分来自其他州或国家?为什么在美国全国大学生体育协会举办的一年一度的“疯狂三月”篮球赛中，那些完全正常的成年人会疯狂地支持自己的球队，而当球队输掉比赛时又极度沮丧?为什么在世界杯足球赛中．世界各地的球迷都梦想着自己的国家获胜?

理论和事实都表明．这种竞争有很深的根源。当两个球队一上场群众就爆发出热情，其中有一些原始的东群体特性产生竞争，同时竞争产生群体特性。

相击掌表示庆祝。

经过这样几次共同完成超级目标的活动后．男孩子们开始在一起吃饭，一起坐在篝火旁聊天了。友谊在两个团队之间蔓延开来。敌意直线下降(图13—7)。在最后一天，男孩们决定一起坐巴士回家．在路上他们不再按照团队分开乘坐。当巴士到达他们的家俄克拉荷马州时．他们情不自禁地唱起“俄克拉荷马州”的州歌．彼此在祝福中道别。就这样，谢里夫用隔离和竞争制造了陌生人之间的敌意，又用超级目标使得这些敌人变成了朋友。

谢里夫的实验仅仅是小孩子的游戏吗?或者说对于成人来说，把彼此冲突的人们叫到一起完成一个超级目标也西在起作用。正是一种原始部落时期就有的东西支持着他们两个小时的热情，使他们的反应随着那个橘黄色的皮制小球起起落落。我们的祖先生活在那样一个世界，相邻的部落间常常会突袭并劫掠其他部落的营地，因此他们更明白团结就意味着安全(那些不能团结在一起的人们留下的后代较少)。无论是打猎、

防御或攻击他人，lO只手总是好过2只手。把这个世界分成“我们”和“他们”要承担沉重的代价，比如种族主义和战争。但是也会使群体内部更加团结。为了区分我们和他们，我们的祖先——离今天的那些狂热的球迷并不遥远——穿着会取得类似的结果吗?罗伯特·布莱克和简·穆顿(Blake ＆Mouton，1979)想知道这些问题的答案。在一系列为期两周的实验巾，共有150个不同的团体，l 000个经理人，他们重现了“响尾蛇”和“老鹰”之间竞争情境的基本特征。一开始每个团体各自活动，然后组与组之间互相竞争；而后让不同的组在一个超级目标之下合作。他们的结果明确显示，成年人和谢里夫实验中那些年轻被试是一致的。

塞缪尔·盖特纳和约翰·多维迪奥和他们的合作者(Gaertner’＆ Dovidio，1993，2000)拓展了这些结果，他们发现在一起工作尤其对分解小群体。建立一个新的、更第13章冲突与和解4D7

具有群体特色的服装或使用特殊的颜色标识自己。

作为社会性动物．我们群居在一起，我们为自己的群体欢呼．为自己的群体战斗，甚至为自己的群体牺牲自己的生命。我们用我们的群体来定义我们自己。我们的自我概念，即我是谁，不仅包括我们个人的品性和态度，还包括我们的社会同一性。我们的社会同一性，即“我们”是谁，能强化自我概念和自豪感，尤其是当知觉到“我们”是优越的。因为缺乏积极的社会同一性。很多年轻人从团伙中寻求自尊、权力和认同。很多极端的爱国者用他们的民族身份来定义自己。

对于“我们是谁”的群体定义同时也暗示了我们不是谁。许多社会心理学实验都表明只要把人们分组。

哪怕只是任意的分组都会促使“内群体偏见”的产生。

如果你问孩子们，　“是你们学校的孩子好还是邻校的孩子们好?”毫无疑问，所有的孩子都会说，他们自己学校的孩子更好。如果你只是按人们的出生日期或是驾照的尾数把人们分成组。那么他们也会感到和自己的组员存在某种相近，而且会对组员表现出喜爱。因此群体意识如此强烈。以至于就算我们只是随机地分开“我们”和“他们”，人们也会觉得“我们”看起来好予“他们”。

就像9．1l之后美国所表现的那样。当人们面临共同的敌人时，群体的团结性高涨。谢里夫的强盗野营实验，也生动地证明了竞争会制造敌人。在竞争的推动下和群体匿名的情况下，人们在一些恶性体育事件中的激情会达到顶点——球迷们辱骂对手，向裁判尖叫，甚至向裁具包容性的群体很有用。当两个团队选择围着圆桌坐下来(而不是对立地坐着)，给他们的新团队起一个名字。然后在一个良好的氛围下一起工作时，他们原先对彼此的那种带有偏见的不良感觉就会减少。　“我们”和“他们”合在一起就可以成为“咱们”。在第二次世界大战中．为了打败德国、意大利和日本，美国和前苏联以及其他国家组成了“同盟国”。只要“打败共同的敌人”这一目标存在。

那么美国对俄国的态度总是支持的。

“响尾蛇”和“老鹰”一起合作的努力最后以成功告终。但是，如果当时供水并没有恢复，影碟没有买成．或者那辆卡车仍然停在路中央．男孩之间的和解还会出判员丢啤酒瓶。

伴随着成功，人们的群体认同也会高涨。球迷可以通过个人的成功获得自尊，但当他们支持的球队获胜时，他们也能通过和那些胜利的运动员联系在一起获得自尊。

或者至少在一定程度上是这样。在足球队大获全胜之后，罗伯特·恰

尔迪尼和他的同事(Cialdini＆others，1976)询问了一些大学生，他们一般都会说“我们赢了”。他们从他人的荣誉中得到满足。然而在球队输掉比赛后询问这些学生，他们更经常地回答“他们输了”。

具有讽刺意味的是，我们常常把我们最强烈的感情留给和我们相似的竞争对手。弗洛伊德在很久以前就说过，仇恨总是围绕着小差异形成。 “在两个相邻的城市，一方总是成为另一方猜疑的对手。每一个小的行政区都会轻视其他的行政区。紧密相关的两个种族会互相疏远对方；南德人不能忍受北德人，英格兰人用各种手段诽谤苏格兰人，西班牙人也看不上葡萄牙人。”芝加哥小熊队和白袜队的球迷会心照不宣地同意这种说法。

作为苏格兰的临时居民。我目睹了很多能反映苏格兰人仇外原则的例子——苏格兰人把非苏格兰人“分成两个主要的群体： (1)英格兰人；(2)其他人。”正像小熊队狂热的球迷在小熊队赢的时候或白袜队输的时候都会高兴一样。苏格兰足球队的球迷在苏格兰队赢的时候或英格兰队输的时候都会感到欣喜。

“哟，他们输了”，1996年英格兰队在欧洲杯中被德国队击败后，苏格兰一家小报的头版头条就欣喜地登了这样一条消息。

现吗?似乎不会了。在对弗吉尼亚的大学生做的一个实验中，斯蒂芬·沃谢尔和他的助手们(Worchel&others．1977，1978，1980)发现，成功的合作能够增强两组人之间的吸引力。如果曾经敌对的组在一个合作的任务上失败了，并且他们又可以把失败的责任推卸到对方身上时．他们之间的冲突反而会恶化。谢里夫的实验中。团队之间已经彼此怀有敌意，因此如果他们想要集资租影碟时不能凑够足够的钱，那么他们很可能归结为对方的组员太“小气”或“自私”。这不仅不能减轻他们的冲

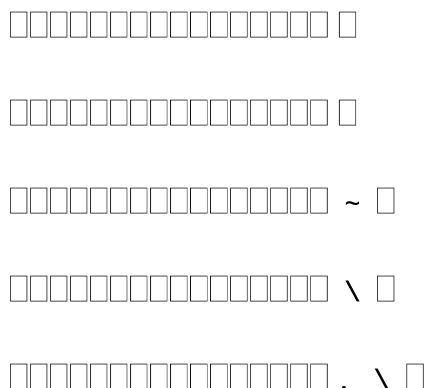
突．反而会加重矛盾。

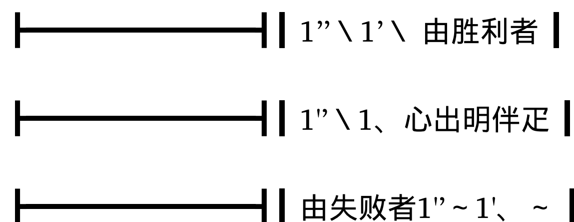


民意测验数据

图13—6外部威胁会导致内部的团结从总统乔治·布什的支持率的起伏可以看出，国家冲突可以影响公众的态度(Gallup．2003)。

对外群体负面评价的百分比





做出的评定1"\

□□□□□□□□□□□□□□□□、□

竞争之后

时间

经过一系列超级目标以后

图13—7

竞争之后，“响尾蛇”和“老鹰”之间对彼此的评价是负面的：在一起为了超级目标合作之后，“响尾蛇”和“老鹰”之间的敌意下降了。

资料来源：Data from Shefif，1966，p．84．∞ 帅 ∞加 ∞ ∞ ∞如 加m o

促进“内群体一致性”。欧洲和美国都越来越多地在学校推广校服，目的是为了把“咱们”和“他们”变成“我们”。

合作学习能够改善种族态度

到目前为止．我们已经看到在学校废除种族隔离制度的有限的社会好处(尤其是没有友谊带来的情感纽带或平等的关系相伴时)。我们也看到了在两个敌对的群体之间进行成功的、合作性的接触所带来的戏剧性的社会好处。

这两方面的研究结果结合起来．是不是能够让我们对传统的废除种族隔离制度的实践提供更好的选择呢?一些独立第13章；中突与和解4叩

的研究小组认为是可以的。每个小组都希望知道，我们能否在不影

响学业成绩的情况下，通过把那些激烈竞争的学习环境变成一种合作的环境，从而改善种族之间对彼此的态度呢?在各种各样的方式中，几乎每一个都涉及到让学生参加一个学习小组．有时会要求他们和其他的组竞争——这些研究的结果是令人吃惊和振奋的。

那些参加了现有的合作活动的学生．比如种族间的田径队和课程小组，是不是会有更少的偏见呢?罗伯特·斯莱文和南希·马登(Slavin&Madden，1979)对71所美国高中的2．400名学生进行了调查，结果令人鼓舞。那些和其他民族的人一起学习和游戏的学生更多地报告说有非本族的朋友，对其他民族的态度也更加积极。查尔斯·格林和他的同事们(I；reen&others，1988)对上述的结果做了进一步的证实。他们对3　200名佛罗里达的中学生进行的调查表明：相对于在传统的、充满竞争的学校里学习的学生而言，那些在学校参加混合民族的学习小组的学生．有着更好的种族态度。

从上面这些相关研究中，我们是否能得出结论说。在种族间合作性的活动能够改善他们对彼此的看法呢?应该说，我们仍然是需要实验的证据的。随机地抽取一部分学生参加种族混合的活动，而另一些不参加．这样才能看出真正的差异。斯莱文(1985，2003)和他的同事们把班级拆分成各个种族混合的学习小组。每个组包括四到五个学习成绩水平各异的学生。每个小组的成员坐在一起，学习各种科目，并在每周末的班级竞赛中和其他小组竞争。小组的成员通过自身的努力提高小组的总体成绩。他们既可不同种族间的合作——在田径

小组，课堂活动，课外活动

中——溶解了彼此的差异。改

善了对彼此的态度。在要求合

作的团体运动中(比如篮球)

和黑人队友一起打球的白人运

动员，比那些在个人项目中

(比如摔跤】的白人运动员对黑

人表现出更多的喜爱和支持

以和其他组同等程度的学生比，也可以和自己以前的成绩比。每个人都有机会取得成功。并且，小组成员都被鼓励互相帮助准备每周的竞赛——比如准备一些小知识，拼写．或者历史事件的背诵——各种小事都可以。和单打独斗的学生相比，这种组与组之间的竞争使学生们有更亲密的接触．也更容易产生互助和支持的关系。

另一个由阿伦森(Aronson，1978，1979，2000；Aron一$OR&Gonzalez．1988)领导的研究小组使用“拼图”

(jigsaw)的方法进行了类似的小组合作的研究。在得克萨斯州和加利福尼亚州的小学中．研究者根据学生的种族和学习成绩把他们分成六人小组。这样一来，一个科目就可以变成六个部分．而每个小组成员将成为他自己那一部分的专家。在关于智利的一个单元中，其中一个学生可能是关于“智利的历史”的专家，而另一个则是智利的地理专家．还有精通智利文化的专家等。一开始，这些所谓的“历史专家”、　“地理专家”们分别聚在一起研究他们的学习材料。然后他们回到自己原来的小组把所学的知识教给同学。也就是说，每个小组成员都有了一块“拼图”。沉默寡言的学生也可以向那些平时很自信的学生讲述他们的意见，他们

很快就会发现自己对于同伴的重要性。其他的研究，比如戴维·约翰逊和罗杰·约翰逊(Johnson＆John—SOn，1987．1994，2000)在明尼苏达大学的研究，伊丽莎白·科恩(Cohen，1980)在斯坦福大学。施罗默·沙兰和亚尔·沙兰(sharan＆Sharan，1976，1994)在特拉维夫大学．斯图尔特·库克(Cook，1985)在科罗拉多大学的研究都采用了不同的方法来研究合作性学习。

从所有的818个研究中(【)ruckman&Bjork，1994)，我们可以得出什么结论呢?在合作性的学习中，我们发现学生不仅学到了知识．他们还学到了很多宝贵的经验。斯莱文和罗伯特·库珀(Slavin＆Cooper，1999)说："合作性学习让所有的学生在得到学业上的成就的同时，也改善了不同种族背景的学生之间的关系。"阿伦森(1980，p．232)也报告}兑："在存在'拼图'的班级里面，孩子们互相帮助，对于同伴也更加喜爱，对学校的感觉也更加良好，同时他们的自尊也比在传统的班级中的孩子要高。"

"这真是一件令人兴奋的事情。我的学生和我发现了使废除种族隔离起到其应有作用的方法!"

——Elliot Aronson。"Drifting My Own Way。。2003同时，民族问的友谊也在飞速增长。少数民族学生的考试成绩有了提高(也许因为现在的学业成绩是同伴间互相支持的)。在实验结束之后，许多老师仍然继续采用合作学习的方式(D．w．．Johnson&others，198l；Slavin．1990)。"很显然，"种族关系专家约翰·麦科纳希(John McConahay)写道，"合作学习是目前为止在那些废除种族隔离的学校中，最为有效的改善种族关系的实践方合作与和平。研究者找出40

多个和平的社区——这些社

会中人与人之间没有暴力事

件。对其中25个社区(包括

_m M^·1{L日、M，、F

渗JI

法。”

事实上．我们一直都知道这个规律。早在1954的最高法院决议中，奥尔波特((；ordon Allport)代表很多社会心理学家预言．“歧视可以通过主流民族和少数民族之间．为实现同一个目标而进行的平等接触来消除”

(1954．。p．281)。合作学习的实验研究支持了奥尔波特的预言，使得斯莱文和他的同事(Slavin&others，1985．2003)很乐观地表示：“在奥尔波特提出基本原则30年后的今天．我们将这一原则以合作学习的方式实现了可操作化。终于用实验证明了，在废除种族隔离的课堂中实行接触可改善态度的理论的正确性……关于合作学习的研究，是教育研究史上最成功的案例之一。”

因此，无论是对露营的男孩们。还是工厂的经理人，大学生们，或者中小学校的孩子们，合作与地位平等的接触都能够产生积极的影响。那么，这个规律是不是对于所有的人际关系都适用呢?通过把全家召集到一起参加农园劳动，或是修理旧屋。或是驾驶帆船能够促进家庭的团结吗?社区中的人对于社区的认同会因为一起饲养家禽。或者合唱，或者一同踢足球而得到增强吗?国家之间的理解会因为在科技和空间技术上的合作。或者对地球的自然资源的共同管理，或者通过不同国家之间个体的接触而得到改善吗?很多迹象表明．这些问题的答案是肯定的

(Brewer’ & Millel’，1988；Desforges & others，1991，1997；Deutsch，1985，1994)。因此，对于我们目前这个四分五裂的世界来说，一个很重要的挑战就是怎样建立起一个超级目标，并建立合作的关系来实现它。

群体和高级认同

我们每天都在处理各种各样的身份(I．：aertner & oth．ers，2000，2001；Hewstone & Greenland，2000；Huo & others，1996)。我们认同小群体中的身份(作为父母或者孩子)，然后超越这种身份(把更大的群体认同为家庭)。

离异父母再婚组合的家庭，兼并的公司等都让我们提醒着自己，我们曾经是谁，现在又是谁。在我们继承的道德情操中，自豪感需要我们拥有更为广泛的群体的、民族的身份认同。小群体和社会中的身份认同是可以同时存在的(Brewe／’，2000；Crisp&Hewstone，1999，2000)。

但是，在种族多元的文化中，人们怎样平衡他们的种族身份和国家身份的关系呢?

他们可能具有身份认同研究者珍妮·菲尼(Jean Phin．ney)所说的“双文化”认同，既认同他本身的种族文化．又认同更大的社会文化。生活在英国的民族意识清晰的亚第13章冲突与和解4仿

洲人．也会强烈地感觉到自己是英国人(I-Iutnik，1985)。

法裔加拿大人根据自己的种族根基来认同自己，因此他们可能会也可能不会强烈地觉得自己是加拿大人(Driedger’，1975)。那些仍然觉得自己是“古巴人”(或者墨西哥、波多黎各人)的西班牙语裔美国人也会强

烈地觉得自己是美国人(】Rogers&others，1991)。正像杜波依斯(W．E．B．DuBois，1903，p．17)在《黑人的灵魂》中阐述的那样，“美国黑人渴望自己既是一个黑人，也是一个美国人。”

随着时间的流逝，对于新文化的身份认同会增加。前东德和西德人都逐渐把自己看成是“德国人”(Kessler＆Mummendey，2001)。移民到澳洲和美国的中国人的第二代中，对于自己的中国人身份的认同有所下降．而对于新的国家公民的身份认同却比那些在中国出生的移民要强(Rosenthal＆Feldman，1992)。不过，通常第三代的移民，也就是孙子辈的孩子会对自己的民族身份有更好的认同(Tr4andis，1994)。

“我们中的大部分人的身份认同有交叠的部分．这就使我们能够与非常不同的群体团结在一起。我们可以喜欢我们自己，同时也不去讨厌那些不同于我们的。我们可以从他人那里学习，并尊重他们的文化，但同时也在自己的传统中茁壮成长。”

——科菲·安南。诺贝尔和平奖获奖演说。2001研究者们也希望知道，个体对自己群体的认同与对更大的文化背景的认同之间会不会出现竞争。我们在第9章中已经知道，我们有时会根据我们所在的群体来评价我们自身。如果我们把所在的群体(学校、雇主、家庭、民族、国家)看成是优秀的。那么我们也会觉得自己很优秀。因此，积极的民族身份认同有助于提高积极的自尊心。同样，那些融入主流文化的人也会拥有一个积极的社会身份认同。而那些既没有民族身份认同也不被主流文化接受的“边缘人”(表13—3)通常自尊心就比较低。

表13—3民族和文化的认同

对民族身份的认同

对主流群体的认同 强 弱

强

弱

双身份认同

分离

融入

边缘人

田

罗宾逊和里基

1947年4月10日，19个词永远改变了棒球运动，同样也验证了社会心理学家的规则。在布鲁克林道奇队表演赛的第六局，蒙特利尔队的广播台的播音员雷德·巴伯朗读了来自道奇队的主席布兰奇·里基的一段讲话："道奇今天和来自蒙特利尔的罗宾逊签约了。他很快就会来队里报到。"五天后。罗宾逊成为自1887年以来担任棒球队主力的第一个非裔美国人。在秋季赛上。道奇的球迷们终于实现了进军世界职业棒球大赛的梦想。罗宾逊在遭受了种族的嘲笑、抨击和挖苦之后，被《体育新闻》评为年度最佳新人，并在一次民意调查中成为仅次于宾·克罗斯比的最受欢迎的美国人。棒球比赛中的种族障碍被彻底打破了。

社会心理学家普拉特卡尼斯和特纳(Pratkanis & Turner，1994a，b)报告说，在道义和对球队成功的渴望的驱动下，里基打算引进罗宾逊已

经有一段时间了。三年前，一个社会学家，同时也是团结市长联盟的主席，找到里基。要求在他的球队废除种族隔离制度。他回答说，需要一些时间使得雇用黑人不会给球队带来太大的压力．以及计划好的方法来实行它。早在1945年．里基是惟一一个反对在球队排除黑人的球队负责人。1947年他所采用的雇用黑人的方法，被普拉特卡尼斯和特纳总结如下：

·让球员们认识到改变是在所难免的。给那些反对者和“双身份认同”的人则通常有很强的积极自我概念(Phin．ney，1990)。他们能够在两种身份之间变换，和什么样的人在一起时就采取什么样的语言和行为方式(LaFromboise 顽固派不留反驳的余地。播音员雷德·巴伯，一个典型的南方人．回忆说1945年里基有一次和他一起吃午饭．用很慢但很坚决的语调向他解释他的球队正在寻找一名“可以和白人一起打球的黑人运动员。我不知道他是谁，在哪里．但我知道他即将到来。”愤怒的巴伯一开始想要离开。但是。他及时地接受了这个不可避免的决定，继续他所热爱的“世界上最好的体育新闻播报工作”。里基1947年和他球队里的队员也进行了类似的沟通，并且提出：如果有人不愿意和罗宾逊一起打球，他可以更换球队。

·用一个超级目标使球员进行地位平等的接触。就像一个社会心理学家跟里基解释的那样．当大家关注于一个超级目标时．比如取得比赛胜利，那么“所有人都会自动地调整他们的态度和行为。”一个最初强烈反对罗宾逊的球员，后来在比赛中帮助他进球．他说：“当你们在同一个球队里的时候。你们必须团结在一起以取得胜利。”

·打破偏见。在里基的带领下．其他人也积极地帮助破除偏见。球队的队长击球手里斯，一个南方人，作为表率和罗宾逊坐在一起吃饭。一天在辛辛那提州．人群在高呼“把黑鬼从球场上踢走”时，里斯离开他自

己的击球手位置，走到罗宾逊所在的一垒。微笑着和他交谈，并在众目睽睽之下，把手搭在他的肩膀上。

·通过不断地实践和平来消除暴力。里基希望球员们能够有足够的胸襟，不要互相攻击。因此。尽管罗宾逊受到攻击和辱骂。里基希望他承诺不要用暴力来对抗暴力。当罗宾逊被嘲笑或者扔东西的时候．他只是把回应的事情留给他的队友。就这样，球队的凝聚力就增强了。

罗宾逊和鲍伯·费勒后来成为棒球史上最早因出色的才能而进入名人纪念馆的运动员。当他接受这项荣誉时。

他邀请了三个人站在他身旁，一个是他的母亲玛丽；一个是他的妻子雷切尔；还有就是他的朋友里基。

&others．1993)。

发展到极端的话，民族自豪感会演变成破坏性的种族主义。对多样性的成见可能会与能够促进冲突解决的团结难于平衡的法案。这些有很强的民族意识的法裔加拿大人——支持101法案“允许法国人在魁北克居住”——可能他们在某种程度上也非常认同自己加拿大人的身份，也可能不会。随着国家越来越民族多样化，人们一直争论着我们怎样才能建设一个既多元又统一的国家。

感发生抵触(Mayton&others，1996)。甘地、马丁·路德·金和纳尔逊·曼德拉等人通过和平的方式争取公正．比如寻求理解、体谅、保护所有的人等。

通过提出一致的理想来推广公民身份的认同．使得很多移民国家如美国、加拿大、澳大利亚避免了民族之间的战争。在这些国家中．爱尔兰人和意大利人．瑞典人和苏格兰人，亚洲人和非洲人很少为捍卫自己

的民族身份而厮杀。然而，即使在移民国家中．也为分裂与整合。民族尊严和国家统一，承认现实的多样性和寻求共同的价值观而斗争。对于一个“共性整合多元”(communitv incorporating diversity)的社会的追求造就了美国人的格言：合众为一。

第13章冲突与和解4D7

沟通

群体问的冲突还有其他方法可以解决。当夫妻之间、劳资双方或者两个国家之间发生不同的意见时，他们可以直接谈判(t)argain)；可以请第三方通过提议或促进协商来调解(mediate)；或者将双方的分歧交由第三方进行研究并仲裁(arbitration)。

谈判

如果你想要买或者卖一辆新车。你是选择进行一场激烈的讨价还价——开一个极端的价格然后寻求妥协比较好呢?还是一开始就出一个善意的价格?

实验没有给我们简单的答案。一方面，那些出价高的人卖得也高。罗伯特·恰尔迪尼等人((2ialdini，Bickman。

＆Cacioppo，1979)提供了一个有代表性的结果：在控制条件下，询问很多雪佛兰牌汽车的经销商一辆蒙特卡洛汽车的价格。而在实验条件下，他们跟另一些经销商接洽．并且一开始就进行激烈的讨价还价．询问另一种汽车的价格然后表示太贵(“我需要更便宜的价格，那样太贵了”)。

当这些人再次询问这些经销商蒙特卡洛汽车的价格时(就像控制条件

中的那样)，但这次他们得到了平均下降了200美元的出价。

激烈的讨价还价可以降低对方对你的期望。从而使他们愿意降价(Yukl，1974)。但有时也会被反咬一口。如果冲突一直持续，那么我们面对的不是一个大小不变的蛋糕，而是一个缩水的蛋糕。协商有时并不能够实现双方共同的利益，大约有20%的协商最后以“双输”告终。双方利益都受损盯hompson＆Hrebec，1996)。

而迟来的协议也代价不菲。当一个罢工长期持续时．劳资双方都遭受损失。激烈的讨价还价还可能失去达到真正一致的机会。如果其中一方坚持与另一方同样极端的条件，那么双方可能都会因为面子上下不来而僵持。在1991年海湾战争的前一星期，布什总统在公众场合威胁说要“踢萨达姆的屁股”。萨达姆·侯赛因毫不示弱地表示要让异端的美国人“在自己的血海中游泳”。在这样好战的宣言之后，双方都很难既挽回面子又避免战争的发生了。如果双方都给对方留一点面子，也许协商能够避免战争。

调 解

第三方调解人可以提供一些建议，使得冲突的双方可408第三编社会关系

以在做出让步的同时．仍挽回面子(I，ruitt，1998)。如果我的让步是对调解人的。并且他同时也从我的对手那里取得了让步。那么我们都不会把这种让步看做是对对手要求的满足。

把“非赢即输”变成。0及赢” 调解人也可以通过促进双方建设性的沟通来解决冲突。他们首先要做的是让双方重新思考这个冲突，并知道对方的利益所在(1"hompson，1998)。通常，冲突双方都有一个“非赢即

输”的想法：如果对方对结果感到失望，那么他们就成功了；如果对方对结果满意，他们则失败了(Thompson＆others，1995)。

调解人要通过让他们暂时放下冲突中的自身需求。而换位思考对方的需要、利益和目标，从而把这种“非赢即输”

的想法变成“双赢”的取向。利·汤普森(1"hompson，1990a，b)在实验中发现，有经验的协商者更能够作出折衷的让双方都有利的决定。从而达成双赢的解决方案。

一个关于“双赢”的经典故事。来自争桔子的两姐妹(Follett，1940)。最终她们的决定是把桔子平分成两半，其中一个女孩把她的一半榨成橙汁，另一个女孩用她那一半的桔子皮来做蛋糕。迪安·普鲁伊特(【)ean Pruitt)和他的同事在纽约州立大学的一个实验中，鼓励被试对这个故事找出更好的整合性协议(integrative agreements)。如果这两个女孩同意分享桔子。其中一个得到全部的橙汁，而另一个得到全部的桔子皮。那么他们就得到了兼顾双方利益的决定(Johnson&Johnson，2003；Pruitt&Lewis。

1975，1977)。和那种要让双方牺牲掉一些东西的妥协来说，整合性协议更具有持久性。因为他们是互相满足的．因此也可以带来持续的伙伴关系(Pruitt，1986)。

用克制的为近来潸膘溟会沟通可以减少自我证实的误解。回忆一下，也许你也能想起和这个大学生类似的经表13—4怎样建设性地斗争

不要：

历：

我经常在很长一段时间没有和玛莎交流后，就觉得她这种沉默是不喜欢我的表现。而她也认为我的寡言是对她厌恶的结果。我的沉默导致了她的沉默．而这又使得我更加沉默……这种滚雪球效应直到一次我们必须交流的意外事件的发生才得以打破。而我们通过交流消溶了彼此之间所有的误解。

像上面这种冲突的结果，往往取决于人们怎样彼此交流他们的感受。罗杰·克努森及其同事(Knudson＆oth．ers，1980)邀请已婚夫妇到伊利诺伊州立大学心理实验室，通过角色扮演重新体验他们过去的冲突。在他们的谈话(往往产生和先前的真实矛盾同样激烈的冲突的谈话)之前、中间和之后，都仔细地观察和询问了他们的情况。

那些回避问题的夫妇——或者不能够澄清他们的处境或者未能认清其配偶的处境——让他们自己有一种比以前更和谐的错觉。他们会觉得彼此现在能够在更多的事情上达成一致，而事实上只是更少的一致。而那些主动面对问题的夫妇——能够认清他们的处境并站在对方的角度考虑问题——得到了更多真正的一致并且对彼此的想法有了更确切的了解。这个结果可以解释，为什么直接、开诚布公地交流想法的夫妇通常拥有幸福美满的婚姻(Grush&Glid．den，1987)。

上述的结果引发了一个教育夫妇和孩子如何建设性地解决冲突的活动(}]orowitz&Boardman，1994)。如果能够建设性地解决冲突，那么冲突能够提供和解的机会和更多真正的和谐。心理学家伊恩·戈特利布和凯瑟琳·科尔比(Ian Gotlib＆Catherine Colby)提出了关于如何避免破坏性的争吵和怎么进行建设性的争吵的几点建议(表13—4)。比如，孩子们应该了解到生活中的冲突是正常的．人1．过早的道歉

2．回避争论，保持沉默．或者夺门面去3．利用你对别人的了解雨

攻击对方的缺点4．引入无关话题

5．当厌恶时假装同意

6．告诉对方他或她自己的感受

7．通过指责对方所着重的东西．含沙射影地攻击对方8．威胁对方的安全

1．私下争吵。远离孩子

2．清晰界定问题，用自己的话重复对方的观点3．抛开你积极或消极的感受

4．接受对自己行为的反馈

5．澄清哪些你同意，而哪些不同意，以及你们彼此最关心的问题6．提问以帮助对方表达其观点

7．等待对方自然地平静下来，不要报复8．提供让双方都满意的建议

们可以试着和不同的人打交道，很多争吵可以“双赢”地解决．非暴力的沟通是暴力和欺凌的替代品。这种“阻止暴力的课程……并不是被动的，”德博拉·普罗思罗一斯蒂思(I)eborah。Prothrow—Stith)认为，“它是旨在让人们合理地引导自己的愤怒以免伤及自己或他人．旨在改变这个世界。”

戴维·约翰逊和罗杰·约翰逊(Johnson & Johnson。

1995．2000)让六个学校的一到九年级的孩子进行约12个小时的冲突解决训练。得到了非常令人振奋的结果。在训练之前．这些孩子总是

纠缠在日常的小冲突中——互相奚落嘲笑。运动场上互相厮打。争夺东西——所有的冲突都导致一胜一负的结果。在训练之后．孩子们经常能找到双赢的解决方案。更好地调解朋友的冲突．并在整个学年都能把他们的新技能用于校内外的各个地方。当整个学生群体都经过这样的训练后，学校社区变得非常和谐安静．孩子的学习成绩也有了很大的提高。

冲突研究者认为信任是其中的一个关键因素(Ross&Ward，1995)。如果你相信对方是善意的．你就会更容易“我们之间存在着心理上的隔阂，这个隔阂来自猜疑、拒绝、害怕和诡计．但这种隔阂其实是来自幻觉……”

——总统安瓦尔·阿尔一萨达特对以色列议会的讲话．。1977第13章冲突与和解4D9

流露你的需要和想法。没有这样的信任，你可能就会担心你的坦诚会给了对手反对你的信息。

当双方互相不信任并且进行无效的沟通时，第三方的调解者——婚姻顾问，劳资调解员，外交官——有时候是有帮助的。通常调解者是冲突双方都信任的人。阿尔及利亚的穆斯林在20世纪80年代充当了伊朗和伊拉克的调解人。而罗马教皇则化解了阿根廷和智利在领土上的分歧((：amevMe＆Choi，2000)。

在说服冲突双方重新思考他们所认为的“非赢即输”

的冲突之后，调解人让双方都确认自己的目标，并按重要性给目标排序。如果目标是相容的。那么排序的过程就可以让双方在一些不太重要的目标上让步．以实现最主要的目标(1￡fickson&others，1974；Schulz&Pruitt，1978)。

南非的黑人和白人认可对方的最高利益——以多数决定原则代替种族隔离，同时保护白人的安全、财产和权利。通过这种方式南非获得了内部的和平(Kelman，1998)。

一旦劳资双方彼此相信，管理者提高生产效率和利润的目的与劳动者希望得到更高的工资和更好的工作条件是一致的话，他们就可以共同寻求双赢的解决方案了。如果员工能够放弃那些对他们有一点小利益却可能让老板花费很多的好处(比如公司提供牙科护理费)，如果老板能够放弃对管理者有一点小利益却可能让员工感到非常反感的安排(比如不固定的工作时间)，这样的话劳资双方都获在这个针对青少年的多样化

训练中，沟通的促进者打破

了孩子之间的隔阂。

本书由“ePUBw.COM”整理，ePUBw.COM 提供最新最全的优质电子书下载！！！

第四编 应用社会心理学

通观全书，通过将社会心理学的原理和研究成果同日常生活联系起来，我把实验室的研究同生活联结起来。现在，我们回忆一下这些原理，将其应用在三种实际情境中。第14章"社会心理学在临床领域中的应用"，是将社会心理学用于评价和促进人们的身心健康。第15章“社会心理学在司法领域中的应用”是探索个体陪审员以及他们作为群体在进行判决时，社会思维和社会影响的作用。第16章"社会心理学和可持续发展的未来”，是探讨在因人口增长、过度消费以及全球变暖引起的生态危机面前，社会心理学原理能够发挥什么样的作用。

本书由“ePUBw.COM”整理，ePUBw.COM 提供最新最全的优质电子书下载！！！

第14章社会心理学在临床领域中的应用

生命的主要内容（甚或是大部分内容），并不是各种事实与场素，而是人们头脑中永不停息地呼啸着的思想的风。

马克?吐温（1835-1910)

如果你是一名典型的大学生，你可能会偶尔感到轻微的抑郁。也许你有时感到对生i^U活不满意，对未来气馁、悲伤，没有胃口，缺乏精力，无法集中注意力，甚至还可能怀疑生命的价值。也许你认为令人丧气的成绩危及到你事业的目标。也许一段关系的破裂使你陷入绝望。在这些时候，关注于自我的焦虑只会令你的情绪更加恶劣。对于大约10%的男性和几近20%的女性而言，生活中情绪低落的阶段不仅仅是暂时的忧伤情绪，而是一段甚至更多的抑郁事件，持续几周而没有明显缘由。

在众多繁荣的应用社会心理学研究领域中，有一个领域将社会心理学的概念与抑郁，以及其他诸如孤独、焦虑、生理疾病、快乐和健康之类的问题联系起来。这个联结社会心理学和临床心理学（clinical psychology)的研究领域，探索四个重要问题的答案：?作为普通民众或职业心理学家，我们应怎样改进我们对于别人的诊断和预测？

?我们对于自己以及他人的想法，是怎样造成抑郁、孤独、焦虑和健康状况不佳之类的问题的？

?怎样才可能转变这些适应不良的思维模式？

?亲密的、支持性的关系，对健康和幸福感起到什么样的作用？

在这一章里，我们将探讨这些问题的答案 第14章社会心理学在临床领域中的应用417什么导致了临床诊断的偏差

我们在第2?4章中讨论过的对人们的社会决策产生影响的因素，是否也会影响临床心理学家对来访者的临床诊断呢？如果答案是肯定的，那么临床心理学家（以及他们的来访者）需要警惕哪些偏见呢？

一个假释委员会正在与一名已定罪的强奸犯交谈，并考虑是否要释放他。一位临床心理学家考虑她的病人是否有严重的自杀倾向。一位内科医生注意到病人的症状并推测其患癌症的可能性。一位学校的社会工作者思考着：无意中听到的一名儿童的恐吓是小男子汉的玩笑，是一时的冲动，还是一个潜在的校园谋杀案的信号？

所有这些专业人士都必须决定，是作出主观的判断还是客观的判断。他们应该相信自己的直觉吗？他们应该听从内心的本能反应？他们的第六感？他们内在智慧？抑或是，他们应该依赖于公式、统计分析和计算机处理得出的预测之类的知识？

在这场心与脑的较量中，大部分临床专家都站到了心这边。他们聆听着自身经验传来的低语，一个静悄悄的声音在提示着他们。他们不愿用冷冰冰的公式计算来决定活生生的人们的未来命运。正如图14-1所示，与那些非临床（更多的以研究为导向的）心理学家相比，临床心理学家更欢迎这种非科学的“认识方式”。感觉胜过公式！

这些临床诊断也同样是社会决策，因此也很容易受到第14章社会心理学在临床领域中的应用相关错觉、事后聪明造成的过分自信以及自我证实的诊断的影响(Maddux，1993)。让我们来看看，为什么提醒心理健康工作者人们是怎样形成印象(和错误印象)的，可以帮助他们避免严重的误诊(McFall，1991，2000)。

“要使一个人避免错误就要给予而不是索取。关于某事是错误的知识即是真理。”

——叔本华(1788—1860)

相关错觉

让我们来看下面的法庭记录，其中描述了一位律师(律)询问一位看起来很有自信的心理学家(心)的过程：律：你要求被告画一幅人像?

心：是的。

律：这是他画出来的人像?这幅画向你暗示了关于他人格的什么信息?

心：你可以注意到这是一幅男性背面的画像。从统计上来说，非常罕见。它暗示了一种隐藏的负疚情绪，或者是在逃避现实。

律：那么这幅女人的画像呢。是否向你暗示了什么?如果有，那又是什么?

心：这一部分暗示了对女性的敌意。这种姿势 .

□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□

□H{：□ □ □

“存在其他与科学的方法无关的认

识方式，在临床心理学的实践领域

□□□□□□□□□□□□ □ □□——jk誓竺童由—— 应该对此予以重视和支持。”

、。“7”

□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□ . I □

□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□1□

|| \ 临床心理学塞

蒯豁劳避毽‰ . || || \

7、”霹一 |

□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□ 。……

~…。…1L|||| □

□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□ —'-▲ □

□ 1”●L— □

□ l J I J I I I l I l r l J

□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□l 2 3 4 5 6

不同意

7

同意

图14—1临床判断直觉

当努涅斯等人(Nunez，Poole，&others．Memon，待发表)对美国的临床和非临床心理学家做取样调查时。他们发现了“两种文化”——一类人对“其他认识方式”

持怀疑态度，另一类人则几乎完全接受。

资料来源：From Nunez，Poole。 & Memon．in Dl°Css．

渗IJ

放在臀部上的手，坚毅的脸，严厉的表情。　　事后聪明与过分自信律：还有别的吗?

心：耳朵的大小暗示了一种偏执的观念，或是幻觉。同时，脚的缺失暗示了一种不安全感。 (Jeffery，1964)

像很多临床诊断一样，这里的假设是：测验的结果反映了某些重要的信息。真的是这样吗?有一种简单的方法可以验证。让一位临床心理学家来进行和解释测验。让另一位临床心理学家来评定这个被试的症状。并对许多人重复这个过程。证据就在这个实验中：测验的结果是否真的反映了相应的症状?一些测验确实有很强的预测性。但另一些．如上面提到的画人测验，与实际症状的联系就远远小于测验使用者的假设(Lilienfeld&others，2000)。那么，为什么临床心理学家还是对无所助益或是模棱两可的测验表现得这么有信心呢?

由查普曼等人(1969，1971)进行的开创性实验能帮助我们了解其中的原因。他们邀请了一些大学生和一些临床心理学家一起研究测验的表现和结果诊断。假如学生或心理学家期望得到一种相关，那么他们大多能得到这种相关，无论数据是否支持这种结论。例如．有些临床心理学家相信多疑的人会在画人测验中画出奇异的眼睛．那么他们就会觉察到这种联系——即使在呈现给他们的例子中，多疑的人比不多疑的人更少地画出奇异的眼睛。相信两种事物之间存在联系，使他们更可能注意到支持这种联系的证据。只要相信就能看见。

不仅是临床心理学家，错觉性的想法也同样发生在政治分析者、历史学家、体育解说员、人事主管、股票经理人和许多其他的职业中，包括指出这种现象的心理学家。

作为一个研究者，我也时常忽略自己理论分析的缺点。我非常希望假定我关于真理的一个理念是真理．那就是无论我多么努力，我都不能看见自己的错误。任何一种学术刊物都需要编辑来审稿，就是对此的证明。在过去的30年里，我看了许多关于我自己手稿和我对别人手稿的审稿意见。我的体会是：指出别人的漏洞，比发觉自己的错误要容易得多。

“谁能知道自己的错失呢?

——《圣经·诗篇》，19：12

假如我们认识的人自杀了．我们会有什么反应?一个通常的反应是，我们或与这个人亲近的人，应该能预料并阻止他自杀： “我们事先就应该知道。”在事后聪明的情况下，我们能看见自杀的信号和呼救的请求。一个实验给了被试关于一个后来自杀了的抑郁患者的描述。与没有事先被告知这个人后来自杀的被试相比．那些事先知道他自杀的被试更倾向于说他们“已经预见到”他的自杀(Goggin&Range，1985)。而且，如果被试事先知道这个人自杀．他们对其家人的反应是更负面的。在一个悲剧之后，一种“我应该事先知道”的现象可以使家人、朋友和治疗师陷入无限的负疚感之中。

罗森汉(1子osenhan，1973)和他的7位同事提供了一个令人震惊的例子．来验证事后解释的潜在错误。为了测试心理健康工作者的临床洞察力，他们每个人各自到一家精神病院的入院部，并抱怨说自己“听见说话声”。除了名字和职业是假的，他们如实报告了他们的生活史和情感

20／20事后聪明。库尔特·科班(Kurt Cobain)是涅槃乐队(Nit。

valla)的成员。他的歌曲常常表达一种抑郁和自杀的倾向。那么其他人是不是应该用这些迹象，来预测并防止他的自杀行为呢?

最好地预测未来的犯罪行为?和其他研究犯罪行为的研究一样．答案是过去的犯罪行为。而什么是最差的预测因素呢?是临床心理学家的诊断(Bonta＆others，1998)。

·在明尼苏达大学的一项元分析研究中，通过对134项预测人类行为或心理、医药诊断或预测的研究进行总结，研究小组得到了类似的结论(1：,rove＆othe璐，2000)。

只有在8项研究中，其中大多是有关医药、心理健康或教育情境方面的，临床预测的效果超越了“机械的”

(统计的)预测。而在相当于这个数字的8倍(63个)的研究中。统计预测的效果更佳(其余的则不分上下)。那么当临床心理学家有机会做面对面的访谈时，他们预测的效果是否会不一样呢?确实不一样。研究表明：在能进行访谈的条件下，临床心理学家的预测要更为差劲。因此研究者总结道：　“相对于统计预测而言．临床心理学家的预测准确性存在很大的问题．因此临床预测的支持者肩负重担．他们必须证明临床预测更准确或更为经济有效才行。”

假如我们把统计预测和I晦床心理学家的直觉预测结合起来．结果又会怎样呢?如果我们把关于某个人未来的学“米尔关于临床心理学家在心理健康诊断方面研究的影响总结起来就是：微不足道。他本人受到了普遍的尊重，年纪轻轻(1962年)就当上了美国心理学会(American Psychological　　Assocl＋atl’on)的主席，最近入选国家科学院(National Academy of Sciences)，但他的研究最后却被忽略了。”

——罗宾·道斯(1989)

第14章社会心理学在临床领域中的应用　427业成就或释放后再次违

法或自杀几率的统计预测结果给专业的l临床心理学家，让他们去修正和改进这个预测，又会怎样呢?可惜的是，在仅有的几个这样的实验中，没有被心理学家改进的预测结果反而比较好(Dawes，1994)。

但为什么还有那么多的临床心理学家继续使用罗夏墨迹测验．继续用直觉来预测假释者是否会犯罪，人们是否会自杀．是否可能在童年受过虐待?除了纯粹的无知，米尔认为．另外一个原因就是“关于道德的错误观念”：假如我试图用低效而非有效的手段来预测一个学生、一个罪犯或一个抑郁病人的重要事件，而收取的费用却相当于我提高预测精确度所需的十倍。这就不是很道德了。这些不怎么准确的预测指标感觉上却更好，更有人情味。更乐于使用——而这只不过是个低劣的借口罢了。

这些话听起来令人震惊。米尔和其他研究者是否低估了我们的直觉呢?想知道他们的发现为什么显然是正确的，只要考虑一下之前提到的研究生录取面试是怎样评价人们的学习潜能就明白了。道斯(1976)解释了为什么在预测例如研究生学习成绩之类的结果时，统计预测比单凭直觉的预测更准确：

为什么我们会认为花半小时面试，能比综合所有诸如GPA、GR王成绩和推荐信的评价之类的因素更好地选出合适的人?我认为最合理的解释．就是人们高估了自己的认知能力。而这的确是我们自负的想法。比如，试想一下，GPA是怎么得到的。因为绝大多数大学毕业生申请读研时的GPA都是三年半大学成绩的总结，它是至少28门课，如果是采用普遍的四学期制的学校则达到50门课成绩的总结……而当，N浊I鑫壬n睡由丽左泣幸旦

面试者只用半小时看档案或面谈，他们认为自己对候选人的评价能

比三年半来2(卜40位教授的评价更准确……最后，如果我们一定要忽略GPA，那么惟一可能的理由就是这个候选人特别优秀．即使他的成绩没有显示出这一点。有什么证据。能比精心设计的能力倾向测验更能证明一个人的聪明程度呢?尽管教育考试中心(Educational Tesfing Service)存在很多缺陷，但我们真的认为自己的判断能比ETS的测验更好地衡量一个人的能力吗?

“‘我以耶酥的名义恳求，我想你可能错了。’我想把这句话写在每个教堂，每个学校，每个法庭，如果可以的话．甚至是美国每一个的立法机构的门口。”

——勒尼德·汉德法官。1951，

复述克伦威尔1650年向苏格兰教堂所做的请求启 示

詹姆斯·马德斯(MacIdux，1993)总结道，专业的临床心理学家“很可能受到各种阴险的错误和偏见的影响”。

他们

·经常是相关错觉的受害者：

·太容易对自己的事后聪明充满自信：在给病人进行诊断分析的时候，临床工作者和我们一样，也很容易受到认知错觉的影响。

·经常因为自我证实的判断而造成误诊；·经常对自己基于直觉的临床判断太有信心。

这些给临床心理学家的启示，说起来简单做起来难：要注意病人口头上对你的话表示赞同，但可能实际上并不意味着它是正确的。要避免因为自己的期望而建立实际上不存在的关联，或是仅仅因为几个容易想

起的引人注意的事件支持这种相关，就错误地认为这种联系是普遍的。要信赖你的记录而不是你的记忆。要认识到事后聪明是很具诱导性的：它能让你感到过分的自信，并且因为没有能预见到事情的发生而过分自责。要防止自己只问那些支持自己假设的问题，试着从相反的方向来考虑并尝试着测试这种问题(Garb，1994)。

关于相关错觉的研究。不仅对心理健康工作者有启发性，同时也提醒了所有的心理学家。托马斯(1978)关于生物学的一番话．也同样适用于心理学：我所知道的最确凿的也是我最有信心的一个事实，就是我们在自然面前仍然是全然无知的。事实上，我把这一点作为过去100年里生物学领域最重大的发现……正是因为我们发现自己的无知是多么广泛而深刻，才成就了20世纪人类知识的突飞猛进。最终，我们正在直面这种无知。而在此前的时代里．我们或是假装已经懂得了自然的规律．或是对问题视而不见，亦或是简单地编造一些故事来填补知识的空白。

“我这一生明白了一件很重要的事情：那就是和现实相比，我们的科学很幼稚很原始．然而却也是我们所拥有的宝贵财富。”

——爱因斯坦．在霍夫曼lB．}-40ffman)、杜克斯(H．Dukes)的《爱因斯坦：创造者与叛逆者＞{月／bert Einstein．Creator’and Rebe／)一书中．1 973心理学仅仅跨出了探索人类状况的一小步。一些心理学家无视于自己的无知，根据自己的理解建立了一些理论来填补知识的空白。直觉的观察结果看起来支持这些理论，尽管有时这些理论本身是互相对立的。关于错觉思维的研究再次使我们认识到必须保持谦卑：它提醒心理学家们，为何在指出自己的理论是真理之前，必须先对他们的预想进行检验。寻求事实真理是科学的最终目标，尽管有时它与一贯的错觉相悖。

我并不是说，科学方法能解决人类所有的疑问。有很多问题科学是没有办法解决的，有很多认识方法是科学无法记录的。但是科学的确是检验关于包括自然和人类本质的假设的一种手段。对可能得到的结果进行评价的最好方法．就是系统的观察和实验——这也是社会心理学最重要的根基。我们也需要有独创性的思维，否则我们就永远只能做做琐碎的测试。但所有那些影响深远的理论都是心理学家们从无数相互竞争的论断中通过研究筛选出来的。科学永远是直觉和严谨论证的结合，是创造性的直觉和怀疑批判精神的结合。

“科学是狂热和迷信的有效解药。”

——亚当·斯密．《国富论＞，1‘776小 结

当精神病学家和临床心理学家诊断和治疗病人时．他们经常会出现相关错觉。事后聪明使人们在事后解释起当初的症状来总是显得很容易。事实上．事后的解释会导致临床判断的过分自信。在与来访者的交流中，错误的诊断往往会自我证实。因为治疗师总是倾向于问那些能够肯定他们假设的问题。

田

第14章社会心理学在临床领域中的应用423研究表明，依靠直觉的判断频频出错，因此必须用严格的检验来证明直觉的结论。科学方法不能解答所有疑问．而且很容易为偏见所左右。但值得庆幸的是，它能帮助我们明辨对错。

伴随行为问题的认知过程是什么

心理学家最感兴趣的前沿研究领域之一，就是与精神疾病相伴的认知过程。那些抑郁、孤独、害羞或是容易得病的人，他们记忆、归因和

期望是怎样的呢?

抑郁

就我们的经验而言，抑郁患者都是消极思考的人。他们透过自己的黑色眼镜来看这个世界。对于那些严重抑郁的人——那些感到没有价值，浑浑噩噩，对朋友和家庭都没有兴趣，不能正常饮食和作息的人——这种消极的思维往往会进一步恶化他们的处境。他们极度消极的观点，使他们放大了痛苦的体验而缩小快乐的体验。一个抑郁的年轻女性这样说。 “真实的那个我。是毫无价值而且无法照顾自己的。我无法进行我的工作，因为我被疑惑困住了。”

作为一名癌症专家和需要管理大批员工的主任医师，这本书帮助我理解了我所观察到的种种人类行为。

例如：

对病历记录的回顾证实了“我应该事先知道”的现象。那些对同事所写的病历记录进行评价的医生，经常因为有事后聪明而认为。像癌症或阑尾炎这种病应该很容易诊断并更为迅速地展开治疗。一旦你知道了正确的诊断结果后。回过头来看之前的症状就很容易解释了。

对于很多我认识的医生来说。他们进入这个行业的内在动机——帮助别人．献身科学——很快就被优厚的薪酬所淹没。他们从事这个行业的快乐不久便消失了。

外在的奖励成了工作的理由。医生失去了为他人服务的动机．只为了获得“成功”而努力。而且把薪水高低作为评判的标准。

“自我服务偏见”一直存在。当事情进展顺利时，医生很乐意把功劳

归于自己。而当事情不顺利——病人被误诊或没有康复或是死了——我们就经常把责任推到别的方面。比如我们没有得到足够的信息，或者这件事注定是会发生的。

我还观察到很多“信念固着”的例证。即使有科学事实告诉人们艾滋病的传播途径．人们还是不可思议地要坚持他们错误的信念，认为这是一种同性恋的疾病。

或是自己必须避免蚊子的叮咬来防止受传染。这让我很想知道：我怎样才能有效地告诉人们他们需要哪些知识．以及应该如何行动?

在观察了医生们的态度和诊断过程之后．我觉得我自己就身处在一个大的社会心理学实验室中。要了解周围发生的事情，我觉得社会心理学有很高的价值．并且强烈建议医学预科生学习该学科。

范德兰(Burton F．Vanderl．aan)芝加哥。伊利诺伊州

(Bums，1980，p．29)。

扭曲事实还是现实主义

是否所有抑郁的人都是不现实地消极呢?为了寻找这个问题的答案．阿洛伊和艾布拉姆森(Alloy&Abramson，1979)以轻度抑郁和不抑郁的大学生为对象进行了研究。

他们让这些学生观察他们按键的时候灯是否会亮。令人惊讶的是．那些抑郁的学生在预测他们对灯的控制程度时准确性很高。反而那些不抑郁学生的判断是扭曲的，他们夸大了自己的控制程度。

“生活是巧妙地受蒙蔽的艺术。”

——威廉·黑兹利特(William　Hazlitt)，1‘778一‘1830这种令人惊讶的抑郁现实主义(depressive　　　realism)．又被称为“悲观而明智效应”(saddel…but wiser e丘"ect)。

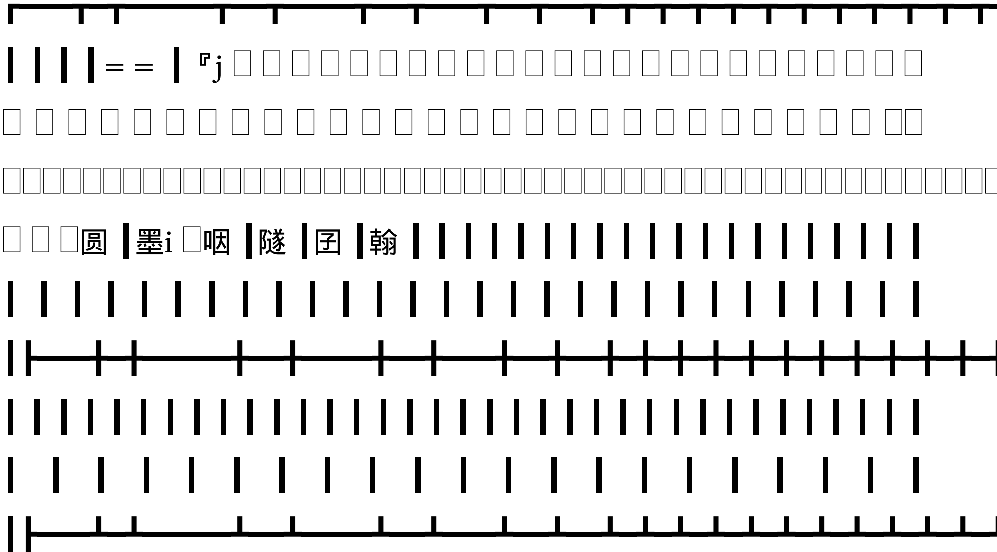
这种现象在多种对于控制或技能的判断中都出现了(Ackermann&DeRubeis，1991；Alloy＆others．1990)。

泰勒(Slaelley 7Faylor，1989，p．214)这样解释道：普通人往往夸大自己的能力和受欢迎程度。抑郁的人却不这样。普通人常会在回忆过去的时候加上玫瑰色的光环。抑郁的人(除了严重抑郁的)在回忆成功和失败的经历时则更客观。普通人大多对自己持正性的评价。抑郁的人会既描述自己正性的品质又描述负性的品质。普通人一般把成功归功于自己的能力，而推卸失败的责任。抑郁的人则无论成功和失败，都认为是自己的责任。普通人夸大他们对于周围发生的事情的控制能力。抑郁的人就不太容易受到这种控制的错觉的影响。普通人不现实地相信．未来会赐予很多美好的东西，而糟糕的事情会很少。抑郁的人对未来有更现实的认识。事实上，几乎在普通人表现出过分的利己、控制的错觉和对未来的不现实预期的每一点上，抑郁的人都没有表现出这样的偏见。“悲观而明智”确实很适用于抑郁的人。

抑郁者思维方式的基础是他们对责任的归因。试想一下：如果你因为考试没有考好而责备自己，你可能将原因归结为你自己不够聪明或者太懒惰，因此会觉得很郁闷。

如果你将原因归结为考试不公平或是其他不能由你控制的环境因素，那么你更可能会觉得很气愤。在包含了15　000名被试的超过100个研究中，抑郁者比正常人更多地表现出消极的解释风格(explanatory

style) (Sweeney＆oth．ers，1986；Peterson&Steen，2002，见图14—2)。他们更倾向于将失败和挫折的原因归结为稳定的(“它将会一直持续下去”)、普遍的(“它会影响我做的每件事情”)和内在的(“这全是我的错”)。艾布拉姆森和她的同事(1989)认为，这种消极的、过度泛化的、自我责备的思维。是一圄删 i： ： ：j 蔷 三_上＝ ：霉 币



几年前，为了研究对严重压力事件的适应，我对一 程度高于真实水平，认为自己未来的生活比实际可能的 些得过癌症的病人进行了访谈。我惊奇地发现，对于一 更好。这种错觉并非一种不适应环境的信号．而是恰恰 些病人来说，得癌症的经历不仅带来了痛苦，也同样使 相反。良好的心理健康状况，正是建立在这种能把事情 他们获益。很多病人告诉我，他们认为自己因为这个经 看得比实际好一些，并能在最为黯淡的情形里看到光明 历而变得更好。他们觉得自己可以比其他人更好地适应 的能力之上。 痈府 柚．们相信白P．在去央确日旱冒ir以时癌症搿符西

好的控制，他们也相信自己将来不会再得癌症，尽管我

们从他们的病历中了解到他们的癌症很可能复发。因此我很想知道，为什么人们能把最差的情形解释

为好事，于是从此我开始从事关于“正性错觉”的研究。通过研究，我们很快发现，未必在经历创伤事件后才表现出正性错觉。大多数人，包括大部分的大学生．都认 谢利·泰勒(shel / ey Taylor一)为他们自己要好于一般人．认为自己对周围环境的控制 加州大学洛杉矶分校

乐观的

解释风格

这次

失败是……

鳌帮黎骥瀚豳囊鼍—I——I稳定的?

普遍的?

。攀溱鬻渊鞠■———l内在的?

图14—2抑郁的解释风格

抑郁是与一种消极的、悲观的解释失败的方式相关联的。

种无助感的体现。

负性思维是抑郁的原因还是结果

伴随着抑郁的这种特定认知向我们提出了一个“鸡与蛋”的问题：究竟是抑郁的心境导致了负性的思维还是负性的思维导致了抑郁呢?

抑部心境导致负性思维正如我们在第3章中所见，我们的心境毫无疑问地影响着我们的思维。当我们感到快乐时．我们的思维也是快乐的。我们看见的和回忆起来的，都是一个美好的世界。当我们的情绪跌人低谷的时候．我们的思维就会进入另外一种模式。玫瑰色的眼镜被摘去了，我们换上了黑色的眼镜。现在．恶劣的心境主导着我们对负性事件的回忆(Bower，1987；Johnson＆Magaro，1987)。我们与他人的关系看起来很差．自我概念变得很糟糕，我们对未来的希望变得黯淡，别人的行为看起来更加险恶(17aylor，1986；Mayer‘&Salovey，1987)。当抑郁、程度加深，记忆和期望都急速下降：当抑郁消散时，思维也变得明快起来(Barnett＆Gotlib，1988；Kuiper＆Hig．gins，1985)。因此。当前正处于抑郁状态的人回忆父母时，更多地认为自己受到拒绝和惩罚。但之前出现抑郁的人和从未抑郁的人一样正性地回忆父母(Lewinsohn＆Rosenbaum，1987)。(当你听到抑郁的人贬低他们的父母时，记住：情绪改变了他们的记忆。)“对于一个热情而乐观的人而言，如果将要发生的事情是好的，那么这件事情就很可能会发生并且确实是好事，而对一个冷漠而抑郁的人来说。则正好相反。”

——亚里士多德．‘修辞学＞

抑郁的

解释风格

-

赫特和他的同事(1tirt&others，1992)在对印第安纳大学篮球迷的研

究中证明，即使只是由于球队失利造成的短暂的恶劣情绪，也可以使思维变得消极。在球迷看到自己球队输球而郁郁不乐或取胜而得意洋洋后．研究者让他们预测球队未来的表现以及他们自己的表现。在一次的失利之后，人们不仅对球队的未来持消极的预期，他们对自己在投标枪、字谜游戏和约会方面的表现也都持更消极的预期。当事情没有按照我们预期的方式进行时。我们好像就会认为，它永远也不会按照我们的意愿进行了。

抑郁的心境也会影响行为。一个退缩、阴郁和哀怨的人不能给别人带来欢乐和温暖。斯特拉克和科因(Strack＆Coyne，1983)发现，抑郁者现实地认为，别人并不欣赏自己的行为。他们悲观和恶劣的心境引起了社会拒斥((：arver。＆others，1994)。抑郁的行为还会引起别人相应的抑郁。有抑郁的室友的大学生倾向于表现出一定的抑郁症状(Burchill＆Stiles，1988；Joiner。1994；Sanislow＆others，1989)。在约会的情侣中，抑郁也经常是会传染的(Katz＆others，1999)。

因此。抑郁的人更可能面临离婚、被解雇、被回避的风险，而这又加重了他们自己的抑郁(Coyne＆others．1991；Gotlib＆Lee，1989；Sacco＆Dunn，1990)。他们还会从那些不喜欢他们的人的观点中。证明并进一步增强他们不良的自我概念(IJneham，1997；Swann＆others．1991)。有这样一个实验。主试提供了两份由不同大学生写的关于被试的人格评价的报告。其中一份是赞许的，一份是批评的，被试可以从中选择一份来看。25％的高自尊的人和82％的抑郁者选择看那份批评性的报告(Giesler＆others，1996)。

抑郁会对认知和行为产生影响。那么抑郁是否有认知

方面的根源呢?

负性思维导致抑郁心境抑郁在我们体验到巨大压力的情况下是很自然的——失业、离婚或被排斥。生理上的严重创伤——任何一种打击都会使我们怀疑自己是谁、自己的存在是否有价值(1_lamihon&others，1993；Kendler’&others．1993)。这种思考是有意义的；在抑郁时期休止状态中的洞察．可能会使得我们获得在未来的生活中处理事件更好的策略。但有抑郁倾向的人对不良事件的反应总是自我关注的反思和自责(Mot·＆Winquist，2002；Pyszczynski&others，1991)。他们的自尊随着成功急剧攀升又随着威胁急剧下降，波动得很厉害(Butlerr&others，1994)。

为什么有些人这么容易受到轻微压力的影响?证据表明．压力导致的思虑受到消极归因风格的过滤与选择．导致最常见的结果就是抑郁(Robinson＆Alloy。2003)。萨克斯和巴吉特尔(Sacks&Bugental，1987)让一些年轻的女性接触一个有时候比较冷漠、不友好的陌生人，营造出一种难堪的社会情境。与乐观的女性不同．那些有消极归因风格的女性——把不好的事情归因成稳定的、广泛的、内在的原因的那些女性——因这种社交的失败感到抑郁。更重要的是．她们对之后遇见的人更多地表现出一种敌对行为。她们负性的思维导致了负性的情绪反应，进而导致了负性的行为。

在实验室之外，对儿童、青少年和成人的研究都证实了，那些具有消极归因风格的人更容易在遇到不好的事情时变得抑郁。有一个为期两年半的研究对一些大学生每6周进行一次观察(Alloy&others，1999)。只有l%的乐观思维风格的学生在大学生活开始时出现过抑郁时期，而17%的悲观思维风格的学生出现了这种抑郁时期。塞利格曼(Seligman，199l，p．78)说过，“严重抑郁，都是由早就存在的那种遇到失败时的

悲观主义引起的。”更重要的是。那些经过治疗不再觉得抑郁的病人，如果继续保持消极归因风格。则很可能在遇到负性事件时再次崩溃(Seligman，1992)。如果那些拥有乐观归因风格的人受到打击，他们通常能很快恢复过来(Metalsky&others，1993；Needles&$bramson，1990)。

莱文森和他的同事(L．ewinsohn＆others，1985)把这些发现整合为一个统一的关于抑郁的心理学认识。在他们看来，抑郁者的负性自我概念、归因和期望是由负性体验——也许是学术或事业的失败，也许是家庭冲突或社会拒斥(图14—3)——引发的一个恶性循环。对于那些容易抑郁的人而言。这些压力引发了阴郁的、自我关注、自我责备的想法(I'yszezynski&others。1991；1Wood＆others，1990a，1990b)。这种思虑营造了一种能极大地改变人们思维和行为方式的抑郁心境，而这种心境又进一步激发了之后的负性体验、自我责备和抑郁情绪。实验表明．当轻微抑郁者的注意被转移到一些外部任务上时．他们的心境也变得明朗起来(Nix＆others，1995)。 (当人们不那么关注自己而是将注意力集中在自身以外的事情上时，他们更容易得到快乐。)因此，抑郁既是负性认知的原因也是它的结果。

塞利格曼(1991，1998，2002)认为，自我关注和自压力激起一些人的斗志，同

时也击垮了另一些人。研究

…ˆ……˙……˙o

■黼■

图14—4长期害羞、孤独和抑郁之间的相互作用实线箭头表示主要的因果关系．由迪尔和安德森(Dill&Andel·．son，1998)总结。

验。认为自己没有社会价值．以及对他人的消极看法，阻碍了孤独的人采取行动减少他们的孤独。孤独的人经常发现他们在做自我介绍、打电话、参加团队的时候都有很大的困难(】Rook，1984；Spitzberg＆Hurt，1987；Nurmi&others，1996．1997)。因为自我表露很困难，他们蔑视那些自我表露太快太多的人(Rotenberg，1997)。他们往往过度敏感，并且自尊很低(12heck＆Melchior·，1990；Vaux，1988)。与不孤独的人相比，他们在与陌生人聊天时．更多地谈论自己的事情而很少关心谈话对象的情况(Jones&others，1982)。在这种谈话之后，这个新结识的人往往会带着对这个孤独者更为负面的印象离开(Jones & others，1983)。

焦虑

去应聘一份梦寐以求的工作，第一次和某个人约会．闯入一屋子陌生人当中，在一个重要的听众面前表演．或是(最常见的恐惧)演讲，这些事情差不多会让每个人都感到焦虑。一些人，尤其是那些害羞或很容易觉得尴尬的人，几乎在任何自己会被评价的情境中都会感到焦虑。对这些人而言，焦虑更像是一种特质而不是一时的状况。

怀疑我们在社会情境中的能力

什么原因会让我们在社会情境中感到焦虑?为什么有些人被困在他们自己害羞的囚笼中?施伦克和利里(Schlenker&I。eary，1982b，1985；Leary&Kowalski，1995)用自我展示理论对这些问题作出了解答。正如你在第2、4章中看到的，自我展示理论假设：我们都渴望以一种留给别人美好印象的方式展示我们自己。社会焦虑的亲密关系和乐观

的归因风格帮

助人们远离孤独。

含义显而易见：当我们想给他人留下好印象、但又怀疑自己能否做到的时候。我们就会感到焦虑。这个简单的原理帮助我们解释很多研究的发现。每个发现都和你自己的体验息息相关。我们在以下的时候感到最为焦虑：·和有权势、位居高位的人交往——他们对我们的印象如何对我们至关重要：

·在一种评价情境中．例如第一次见未婚妻的父母；·过分敏感(就像害羞的人经常做的那样)并将注意集中于自己和自己的行为上：

·关注对我们的自我形象有重要意义的事物．例如一个大学教授在一个专业大会上在同行面前表述自己的观点：

·身处一种新奇的或没有概念的情境中。例如第一次参加学校舞会或是第一次参加正式宴会。在这些场合我们对社交规则并不熟悉。

在这种情况下我们自然的倾向就是小心翼翼地自我保护：少说话；避开那些显示自己无知的话题；言行谨慎；不要过分自信，和善并保持微笑。具有讽刺意味的是，这种希望造成好印象的焦虑经常会造成一个不好的印象(Bmome＆Wegner。，1994；Meleshko&Alden，1993)。然而，假以时日，害羞的人往往能被接受和喜欢。他们很少自我中心，而且谦虚、敏感、谨慎(Gough＆’Ilaome．1986；Paulhus＆Morgan，1997；Shepperd&others．1995)。

过分个人化的情境

害羞是一种以过度敏感和担心别人的想法为特征的社会焦虑

(Andemon＆Harvey，1988；Asendorpf，1987；Carver＆Scheier，1986)。与不害羞的人相比．害羞的、过分敏感的人(包括很多青少年)或多或少地把一些偶然事件看做是与自己有关的(Fenigstein。1984．；Feingstein&Vanable，1992)。当被告知有人正在现场访谈他们时(实际上是一个录音带中的访谈者)，他们会感到这个访谈者对自己并不太感兴趣、不愿接受自己(Pozo&others，1991)。

害羞、焦虑的人还会将环境过分个人化，这种倾向导致了焦虑的产生，在一些极端的情况下。会变成偏执狂。

他们常常高估了其他人对自己的关注和评价程度。假如他们的头发没有梳理好或是脸上有污迹，他们认为所有人都会注意到，并由此而对他们作出评价。更重要的是．害羞的人对自己的过分敏感也有很清醒的认识。他们希望自己第14章社会心理学在临床领域中的应用429不再担心脸红、别人的想法和接下来该说什么。

为了减少这种社会焦虑，一些人开始求助于酒精。酒精能通过降低自我意识而达到减轻焦虑的效果(}lull&Young，1983)。因此，长期过于敏感的人特别容易在遭受挫败的时候喝酒。而从酗酒中摆脱以后．他们会比那些自我意识弱的人更容易在再次体验到压力或失败时复发。

焦虑和酒精滥用的多种多样的症状也可以具有自我保护的功能。给自己贴上焦虑、害羞或被酒精影响的标签．就能为失败提供借口(Snyder&Smith。1986)。在这些症状的保护栏后面，一个人的自我就能很安全地被保护起来。“为什么我没有约会?因为我是个害羞的人．所以人们不容易了解真实的我。”这类症状是一种用来解释负性结果的无意识的策略。

假如我们为害羞的人提供另外一种能更为方便地解释他们的焦虑和

可能由此带来的失败的说法，是否就可以使他们放弃使用这种策略呢?一个害羞的人可以因此而不再害羞吗?这正是布罗特和津巴多(1981)在对女大学生的研究中发现的结论。他们把一些害羞的和不害羞的女生带到实验室，让她们和一个英俊的男士谈话。

当一个人渴望给重要人物留下印象时，社会焦虑很自然地产生了。

适，还体验到经前的紧张(}]uH&others，1992；Richardson．1990；Schmidt&others，1998)。因此，美国精神病学会(American Psychiatric·Association)在DSM一IV中加入了经前综合症的一种严重形式(经前焦虑症，pre．menstrual dysphoric disorder)，尽管美国心理学会(Ameri—can Psychological Association)和精神病学会妇女委员会提出了反对意见——他们坚持认为．女性的月经周期问题，不应该被视为一种精神疾病(I)eAngelis，1993)。

一些研究让加拿大和澳大利亚女性每天记心情日记(}tardie，1997；见图14—5)。尽管许多女性回忆她们上个月经周期之前情绪不佳，但是她们每天的自我报告却表明，月经周期几乎没有带来什么情绪波动。而且。那些认为自己患有PMS的女性与那些没有的相比，在情绪波动上没有差别。在一个研究中，那些报告有严重的月经前症状的女性在她们整个月经周期的每日报告中与其他女性相比只有很小的差别((,allant&others．1992)。与一些雇用者的推测相反，女性的身体和心理技能并不随她们的月经周期发生显著的变化。霍林沃斯(kta Hollingworth)在她1914年的博士论文中发现了这一点(用妇女们的每日报告而不是回忆)。在这之后。其他许多研究者也证实了她的发现(】Rosenberg．1984；Sommer，1992)。

另外，对PMS的抱怨因文化而不同．但至今没有发现与女性之间任

何生理差异有关。批评者认为．这正是社会构造的疾病的特点(Itichardson，1993；Rodin，1992；Llsher·，1992)。PMS有如此之多的日常症状——无精打消

3

2

第14章社会心理学在临床领域中的应用　437“当一个男人不能解释一个女人的行为．他想到的第一件事就是她子宫的状况。”

——卢斯(Claro Boothe LUCe)．

Slam the Door Softly，1 970

采，忧伤，易怒，头痛，失眠(或嗜睡)，性冷淡(或性亢奋)——“谁没有得过PMS?”塔弗雷斯(1hvris，1992)提出了这样的疑问。

我需要治疗码?　一旦人们注意到自己的一个症状．并认为可能很严重，一些因素会影响他们是否寻求医院治疗的决定。如果人们认为他们的症状是由身体而不是心理原因引起的，他们通常更愿意寻求治疗(Bishop，1987)。但是，如果他们觉得尴尬，如果他们认为治疗可能带来的收益还抵不上他们的花费以及带来的麻烦，或者如果他们不想证实一个令人震惊的诊断，那么他们可能会拖延寻求医疗救助。

美国国家健康统计中心(1Fhe u．s。National Center for Health Statistics)报告了在寻求治疗上的性别差异：女性比男性更多地报告症状，使用更多的处方和非处方的药物，在求助内科医生的频率上超过男性40％。在求助于心理治疗频率方面，女性超过男性

50％(Olfson&Pincus．1994)。

女性更经常生病吗?显然不是。事实上．男性可能更经前

经期 两次月经之间

月经阶段

图14—5月经周期、真实

心情与回忆的心情

麦克法兰和她的同事(Mc—

Farland＆others．1989)发

现，安大略州的女性每天的

心情报告，并不随她们的月

经周期而变化。而她们回忆

自己的心情在月经前和月经

中普遍较差，在周期的其他

时候较好。

容易生病。在其他一些问题中，男性患高血压、溃疡和癌症的几率更高。他们的预期寿命更短。那么为什么女性更可能去看医生?可能是因为女性对她们的内在状况更加关注。可能她们更愿意承认自己是软弱的，并寻求帮助(Bishop．1984)。或者只是因为女性感觉与医生约时间更方便(Marcus&Siegel，1982)。

当病人与医生关系融洽，当病人协助制定他们的治疗计划．而且可选方案拟定得较有吸引力时，他们通常更愿意听从治疗指示。当人们听到“有40％的存活几率”时，比听到“有60％的不能存活的几率”时，更可能选择接受一个手术(Rothman&Salovey，1997；Wilson&others，1987)。这类“获得性设计”的信息同时也说服更多的人们去使用遮光剂(sunscreen)、拒绝香烟并接受HIV检验(【)etweiler&others，1999；Schneider&others，2000；Salovey&others。2002)。告诉人们“遮光剂保持健康、年轻的皮肤”比告诉他们“不用遮光剂降低了你有健康、年轻的皮肤的几率”效果更好。

情绪与疾病

我们的情绪能预测到我们患心脏病、中风、癌症以及其他疾病的可能性吗(图14—6)?考虑以下的情况。

业已证明．心脏病与一种好斗的、缺乏耐心的以及易怒的(很重要的一点)人格相联系(Smith＆．Ruiz，2002；Williams．1993)。处于压力下，反应性强且易怒的“A型”

性格的人会分泌更多的应激激素，这会加速生成心脏动脉壁上的斑块。

抑郁也增加了患各种疾病的危险。即使是在控制了吸烟和其他与疾病有关因素差异的情况下，也发现中度抑郁消极

的人更容易患心脏病(Anda&others，1993)。在心脏病发作后的一年里。抑郁的人进一步诱发心脏疾病的危险是正常人的两倍(Frasure—Smith＆others，1995)。消极情绪的危害．导致了在慢性病人中抑郁和焦虑的高发率(Co-

hen＆Rodriguez．1995)。

当瓦利恩特(Vaillant，1997)对一群哈佛男性校友进行从中年到老年跟踪研究时，他证明了忧郁和负性情绪的影响。他将52岁的人划分为两类：一类是“老古板”

(从未酗酒、使用镇静剂或看精神科医生)，其中只有5％的人在75岁前去世；划到“忧郁”(酗酒、并使用镇静剂或去看过精神科医生)的一类人当中，38％的人都在75岁前去世了。

乐观与健康

当一件事情使人失去希望时情况急转直下。希望复燃时又猛地好转，这样的故事非常多。九岁的杰夫患上肝癌时，他的医生感觉很糟糕。但是杰夫还是很乐观。他决心长大要当一名癌症研究专家。一天．杰夫兴高采烈：一个对他的病例很有兴趣的外地专家在一次跨国旅行的途中。

计划停下来看望他。杰夫有那么多话想要跟这个医生说．并要给医生看他自患病以来记的日记。到了期待已久的那一天，浓雾笼罩了杰夫所在的城市。医生的飞机改变航线飞向了另一座城市，从那里医生飞向了他的最终目的地。

听到这个消息后，杰夫无声地哭了。第二天早上，他感染了肺炎且高烧不退，虚弱地躺在床上。到了晚上．他进入了昏迷状态。第二天下午．他离开了人世(visintainer&Seligman，1983)。

要理解态度与疾病的联系，不仅仅需要生动的真实故圈14—6

压力引起的负性情绪可能对健康

产生各种影响。对于抑郁或易怒

的人尤其如此。

事。癌症与绝望同时发生时，我们想要知道的是：是癌症导致了绝望．还是绝望降低了个体对癌症的抵抗力?为了解决这个先有鸡还是先有蛋的谜题，研究者开始： (1)在实验中．通过让有机体面对无法控制的压力，来产生绝望感； (2)将绝望的归因风格与将来的疾病相联系。

压力与疾病绝望感的效果最明显的表现——第2章所讲的习得性无助——来自于使动物处于中等但是不可控的电击、噪音或拥挤环境的实验中。这些经历并没有引起如癌症等疾病．但是它们的确降低了身体的抵抗力。注射了肝癌细胞的老鼠，如果它们接受了不可躲避的电击。比接受可躲避的电击或者没有电击．会更多地出现肿瘤并死亡。

而且，与接受可控制电击的幼鼠相比，那些接受不可控电击的幼鼠在成年时期患肿瘤的可能性是其两倍(Visin．tainer-&Seligman，1985)。习得性无助的动物反应更消极，而且血液检查表明其免疫反应更低。

诚然，老鼠和人有很大不同。但是越来越多的证据表明，经受高度压力体验的人变得更易患病。持续的压力从免疫系统中调用我们的精力，使我们更易受感染或患上恶性疾病(120hen’，2002)。配偶的死亡、航天飞行着陆的压力，甚至一个考试周的紧张都与免疫能力下降相关(Jemmott&I—ocke．1984)。

看看下列事实：

·在一个实验中，一名志愿者在知情同意后被注射感冒病毒．而一个暂时的压力刺激增大了他体验到的症状的严重性(Dixon。1986)。

第14章社会心理学在临床领域中的应用433·在另一个实验中。讨论问题时出现愤怒情绪的新婚夫妇．在第二天体验了更多的免疫机能下降(Kiecoh．Glaser‘&others，1993)。

·瑞士一个大型的研究发现。相比无压力的工人，处在长期压力情境下的工人患结肠癌的危险性是其5．5倍(Courtney＆others，1993)。这个癌症的差异并不是由于年龄、吸烟、饮酒或生理特点的差异引起的。

·相比不拖延的学生，逍遥自在的拖延者在学期初报告较少的压力和疾病，但是在学期末有更多的压力和疾病。总的来说，自我挫败的拖延者也更易生病．且得到较低的分数(Tice＆Baumeister-，1997)。

-

归因风格与疾病如果不可控的压力影响健康．降低免疫功能，并且产生被动而绝望的顺从．那么表现得悲观的人会更容易患病吗?一些研究已经证实，对不好的事情的悲观的归因风格(例如说，　“这是我的责任，它将持续下去，它将破坏一切事情”)使发生疾病的可能性更大。彼得森和塞利格曼(1987)研究了棒球运动员名人堂的94个成员的新闻语录，看他们有多频繁地悲观(稳定的、普遍的、内在的)解释坏事情，例如输掉重大比赛。那些经常这样做的人，很多在相对年轻的年纪就去世。乐观主义者——那些对好事情有稳定、普遍而内在的解释的人——通常比悲观主义者活得长。

谢尔和卡弗(1991，1992)同样报告乐观主义者(例如认为“我通常抱有最好的期望”)较少患各种疾病．且在冠状手术后康复得更快。他们同样更积极有效并快乐地实验证实，我们所说的有关自己的话，能够影响我们的感觉。在一个实验中．实验者引导学生写自我赞美的散文(Mirels ＆McPeek，1977)。之后，由另一个实验者让他们私下评定自己时。相

对于其他写了有关当前社会评论的学生。这些学生表现出更高的自尊。在另外几个实验中，琼斯和他的同事(Jones&others．1981；Rhodewalt ＆Agustsdottir，1986)让学生以自我美化或自我否定的方式来向一个面试者介绍自己。同样，这个公众表现——不管是乐观还是悲观的——继续出现在接下来的实际的自尊测验的个人反应中。口说为实，即使是当我们说自己的时候。当学生感觉要对他们怎样表现自己而负责的时候．尤其如此。

在门敦卡和布雷姆(Mendonca＆Brehm．1983)的一个实验中，对选择的知觉显然非常重要。他们邀请即将开始一个减肥计划的一组超重儿童，选择他们喜欢的治疗方法。然后定时提醒他们，是他们自己选择了治疗方法。而对其他同时参加这个相同的八周计划的儿童．则没有给予选择权。那些感觉要对他们的治疗负有责任的儿童．在八周之后以及三个月之后减了更多体重。

阿克瑟姆和库珀(Axsom＆Cooper-，1985；Axsom，1989)报告，当选择与个人责任感和较高的努力程度结合起来时，影响会更大。他们让一些想要减肥的妇女参加一些假想的(而不是真实的)治疗任务，例如做知觉判断。

那些对任务做出了最大努力的妇女减了最多的体重。当妇女是自愿选择参与该任务时，结果尤其明显。因此，大多数治疗的承诺是：自愿参与，并付出努力。

第14章社会心理学在临床领域中的应用 4站打破恶性循环

如果抑郁、孤独和社会性焦虑是通过消极体验、消极的思维模式以及自我挫败的行为构成的恶性循环得以维持。那么应该可以通过破坏任何一个环节来打破循环——通过改变环境，训练个体更加积极的行为方

式．转变消极思维。这的确可以做到。一些不同的治疗方法可以帮助人们从抑郁的恶性循环中解脱出来。

社会技能训练

抑郁、孤独和害羞不仅仅是一个人心理上的问题。在一个抑郁者的身边待一段时间，都会令人感到不愉快和压抑。正像孤独和害羞的人怀疑的那样，他们确实会在社会情境中表现不佳。在这些情况下，社会技能训练可能会有帮助。通过观察并在安全情境中练习新的行为．个体可能在其他情境的行为中更有效地显示出自信。

随着个体开始享受应对自如的好处。一个更加积极的自我知觉逐渐形成了。黑默利和蒙哥马利(}taemmerlie&Montgomery，1982，1984，1986)在一些鼓舞人心的研究中，用一些害羞、焦虑的大学生证明了这一点。那些面对异性没有经验且紧张的人可能会对自己说：“我没有约会过，所以我肯定不行，所以我不应该试图去追求任何人。”

为了改变这种消极的结果，黑默利和蒙哥马利引导这些学生与异性进行愉快交流。

在其中一个实验中，大学男生填写了社会焦虑问卷之后，并在接下来的两天内来到实验室。每一天他们都与六438 第四编应用社会心理学

社会关系如何促进健康与幸福感 患感冒的百分比在有关身心幸福感领域的社会心理学中还有一个重要的主题。支持性的亲密关系——感到被亲密的朋友和家人所喜欢、肯定以及鼓励——能预测健康和幸福。

我们的人际关系是充满压力的。使徒保罗曾这样讽刺道：“他人就是地狱。”当沃尔和佩恩(Warr&Payne，1982)问一群有代表性的英国成人：前一天．是什么——如果有的话——在情绪上使他们紧张?“家

人”是最常见的答案。而压力，正像我们所看到的那样，会激化健康问题例如冠心病、高血压，并抑制我们与疾病斗争的免疫系统。

尽管如此．总的来看，亲密关系更多的是带来健康与幸福．而不是疾病。对同一群英国人询问前一天是什么给他们带来幸福时光．有更多的人回答是“家人”。亲密关系给了我们最大的心痛．但同时也给了我们最大的欢乐。

亲密关系与健康

八项大规模的调查．每一项都持续了好几年并访问了上千人次．已得出了一个共同的结论：亲密关系能预测健康(Berkman，1995；Ryff＆Singer’，2000)。孤独的人受到健康问题困扰的危险性更大．他们常常体验到更大的压力、睡眠质量较差、自杀行为更多((：acioppo&others，2002a，b；2003)。与那些有较少社会关系的人相比。那些与朋友、亲戚，或者宗教或社团组织的其他成员有亲密关系的人较少早逝。开朗、挚爱、重视关系的人们不仅有更多的朋友，同时在实验中．他们受到注射的感冒病毒影响的可能性也较小(见图14—7，Cohen＆others，1997，2003)。此外，一项对423对老年夫妇历时5年的研究中。即便在控制了年龄、性别、原有的健康状况和社会经济条件之后，仍发现那些给予最多社会支持(从让朋友、邻居搭车，为他们跑腿办事．到给自己的伴侣提供情感支持)的人寿命更长(Brown&others，2003)。这样看来，付出比仅仅是索取对自己更好。

而失去人际纽带则加大了患病的危险性。

·芬兰一个对96　000个丧偶者的研究发现．在配偶去世后的一周之内，他们死亡的危险性加倍了(Kaprio&others，1987)。

·美国国家科学院的一个研究显示。那些新近丧偶的人变得更易患病和死亡(Dohrenwend＆others．1982)。

35

30

25

20

15

10

5

0

低

中 高

合群度

图14—7不同合群程度者的感冒比率被注射感冒病毒之后，高度合群的人较不易于患上感冒。

资料来源：From Cohen＆others．2003．·一项对30 000名男子的研究显示．当一段婚姻破裂时，男性会更多喝酒、吸烟，蔬菜的摄入量减少而油炸食品的摄入量增加(E'mg＆others，2001)。

倾诉与健康

这么看来，社会支持和健康之间有联系。为什么?

也许那些享受亲密人际关系的人吃得更好，运动更多，而吸烟和喝酒较少。也许朋友和家人帮助我们提升自尊。

也许一个支持性的人际网络能够帮助我们评估和战胜压力事件(‘Taylor&others，1997)。在超过80个的研究中．心血管及免疫系统的良好运行与社会支持成正相关(IJchino&others，1996)。因此，当我们因某人的不喜欢或失去工作而受伤害的时候，朋友的建议、帮助和安慰．的确是一剂良药(I：utrona，1986；Rook，1987)。即使问题没有被提及，朋友也可以使我们分心，并给我们一种感觉，就是无论发生什么事情，我们都会被接受、被喜欢、被尊重。

友谊是对抗一切灾难的灵丹妙药。

——塞涅卡。5B．C．一A_D．65

我们可能会向我们认为是亲密朋友的人倾诉伤心事。

在一项研究中，彭尼贝克和奥希伦(J?ennebaker&渗l

不出这样知心朋友的名字的人，那些写了5个或6个这样的朋友的人感到“非常幸福”的要多出60%。

其他一些研究证实了社会网络的重要性。在人的一生中，友谊培养了自尊，促进了幸福感(}tartup&Stevens，1997)。举例来说：

·最幸福的大学生是那些对他们的爱情生活感到满意的人(：Emmons ＆others，1983)。

·那些享受亲密人际关系的人能更好地应对各种压力，包括亲人去世、遭遇强暴、失去工作和患上疾病(Abbey& ．Andrews，1985；Perlman＆ ．Rook，1987)。

·由珀金斯(Wesley：Perkins)调查的800名霍巴特和史密斯学院的毕业生中．那些有“雅皮士价值观”——也就是宁愿选择高收入、事业成功和声望，而不是拥有亲密的朋友和幸福婚姻生活的人——描述自己为“相当”或“非常”不幸福的人数是他们原来同学的两倍(Perkins，1991)。

·当被问及“什么东西对你的幸福是必要的?”或者“是什么东西使得你的生活有意义?”．大部分人提到——比起任何其他东西更重要的——是与家人、朋友或爱人的令人满意的亲密关系 (Berscheid， 1985：Berscheid＆Peplau，1983)。幸福与家庭紧密联系在一起。

婚姻与幸福

世界上每10个人当中，有超过9个人的亲密人际关系最终的一种结果是婚姻。婚姻与幸福感呈正相关吗?或者说追求快乐的单身生恬比婚姻的“束缚”、“枷锁”和“桎梏”有更多的幸福吗?

堆积如山的数据揭示，大部分有依恋关系的人比起没有的人更为幸福。针对成千上万的欧洲人和美国人的一次次调查研究，得出了一个一致的结果：相比那些单身或丧偶的人，尤其是与那些离婚或者分居的人相比．已婚者报告感到更幸福，对生活的满意度也更高(Gore：& others，1990；lnglehart，1990)。一项自1972年起对42 000名美国人的一个具有代表性的调查中．22％的从未结婚的成年人报告“非常幸福”，而在已婚的成年人中此类报告的比例是40％(NORC，2003)。这种婚姻与幸福的关系，是普遍存在于不同种族当中的(f)arker&oth．ells，1995)。另外，对婚姻的满意度比起对工作、收入或社区的满意度，能

更好地预测整体的幸福感(I．ane．1998)。而在未婚的人当中，自杀率和抑郁比例更高(stack，1992；见图14—8)。确实，与最好的朋友之间亲近、关心、平等、亲密、相伴一生的友谊，几乎没有什么比这个能更好地预测幸福了。

婚姻是否如人们通常所认为的那样，与男性而不是女性的幸福更紧密地联系在一起?考虑到女性在家务活和养育上付出更多。我们预期可能是这样。然而，对比已婚和未婚者幸福的差异．在男性当中这种差异仅仅比女性稍微大一点。而且．一项欧洲的调查以及对93个其他研究的统计总结发现，这种婚姻幸福的差异对于男性和女性事实上是相等的(Inglehart，1990；Wood&others，1989)。尽管一个不幸的婚姻比起对男性的影响。更令女性抑郁．然而单身女性比已婚女性更幸福的传言是不可信的。在整个西方世界，已婚的两性比起未婚、离婚或分居的人，都报告了更大的幸福。

与是否结婚相比．更重要的是婚姻的质量。说他们的婚姻令人满意的人——那些发现自己仍然与他们的伴侣相爱的人——很少报告自己不幸福，对生活不满意．或者抑郁。幸运的是，大部分已婚者的婚姻确实是幸福的。在美国，近2／3的人说他们的婚姻“非常幸福”。3／4的人说他们的配偶是他们最好的朋友。4／5的人说他们愿意再次与同一个人结婚。因而，大部分这样的人感觉，生活总体来说非常幸福。

为什么已婚的人普遍更加幸福?是婚姻促进了幸福．还是相反的——是幸福促成了婚姻?是否幸福的人有作为年度抑郁比率(%)

(从未离异)结婚 一次 两次

圈14—8婚姻状况和抑郁

国家心理健康协会对于心理障碍的一个调查发现，未婚成年人的抑郁状态要严重2—4倍。

资料来源：Data from Robins&Regier-，1991，p．72．第．1 5章

社会心理学在司法领域

中的应用

“法庭是个战场，律师们在那 ^类历史上最广为人知的犯罪案件：橄榄球明星、演员兼体育评论员辛普森(O．J．里争夺陪审团支持。”／＼ Simpson)被指控残忍地谋杀了与他不合的妻子和一个男性熟人。起诉者认为证据——詹姆斯·兰迪 昭然：辛普森的行为属于长期虐待配偶和暴力恐吓。血液检验证实他的血液出现在犯罪(·James Randi·‘1999) 现场．而受害者的血液出现在他的手套、汽车甚至卧室的袜子上。在谋杀案发生的当天晚上，他开车离开以及当要逮捕他时他的逃跑，都恰好说明他很符合罪犯的特征。

辛普森的辩护律师认为．种族偏见可能会干扰那些声称在辛普森的家里发现了带血手套的警官；他们还认为，辛普森不可能接受公正的审判。这些审判员——其中有十位女性——会友善地对待这个涉嫌虐待妇女和谋杀妇女的人吗?这些陪审员有多大可能去注意法官的指示，而忽略审判前那些易于导致偏见的公开报道呢?

这个案例向我们揭示了社会心理学实验中研究过的其他问题：·案件里没有目击者。目击者证词的影响力有多大?目击者回忆的可信度有多高?怎样才算是一个可信的目击者?

·辛普森是一个英俊、受欢迎、富有而出名的男子。陪审员们真的能够像他们应该做到的那样．忽视被告的吸引力和社会地位吗?

·陪审员们对那些重要信息(比如DNA测试中的统计概率)的理解是否充分?

·该案例中的陪审团成员大部分由女性和黑人组成，当然也包括两名男性，还有一个444 第四编应用社会心理学

西班牙人和两个非西班牙裔白人。在接下来的对辛普森索赔案的民事审判陪审团中有9个白人。陪审员的这些特征会使他们的判决产生偏差吗?如果会，律师们能否利用挑选陪审员的程序，组成一个符合自己意愿的陪审团呢?

·像这类案例。12个陪审员做出判决前要慎重讨论。讨论期间．陪审员之间会怎样相互影响呢?少数派会赢过多数吗?12个陪审员最终得出的结论，会和6个陪审员最终的结论一样吗?

这样的问题让众多的律师、法官和被告们着迷。正如大部分法学院认识到要聘用“法律和社会科学”教授一样．也正如出庭辩护律师认识到要雇用心理学顾问一样，这些问题都可在社会心理学中找到一些答案。

我们可以把法庭看做是一个微型社会．它根据所涉及事件的主要结果，把日常的社会过程加以放大。在犯罪案件中，心理因素会影响包括拘留、审问、起诉、认罪求情协议、判决和假释在内的一系列决定。美国地方法庭受理的刑事案件中。有五分之四的案件都没有进入到审判阶段(美国司法部，1980)。因此大部分审判律师的工作“不是在法庭上进行说服．而是在会议室里谈判(Saks＆Hastie．1978．pp．119一120)。即便在会议室里，决定也是根据对陪审员或者法官可能怎么做的推测而得来的。

一个案件最终能否达成判决，与法庭的社会动力(social dynamic)有

关。因此我们来讨论一下目前正被深入研究的两大类影响因素： (1)目击者证词及其对被告判决的影响： (2)作为个体和群体的陪审团成员的特点。

“你是什么东曲——某种正义的怪物吗?”

资料来源：(。'opyright⑥The Ne w Yorker《 . qollection【1 996 Danny Shanahan . from cartoonbank . oom . All Rights Rearved . 目击者的证词可靠吗

当法庭审判拉开序幕时，陪审员听取证词并形成对被告的印象，同时听从法官的指示并最终达成判决。让我们从目击者的证词开始。一步步来看这些过程。

目击者证词的说服力

在第3章里我们注意到，生动的轶事和个人的证词往往比强有力的、抽象的信息更有说服力。一段论述最好的结束语莫过于说： “这是我亲眼见到的!”毕竟眼见为实。

在华盛顿大学，伊丽莎白·洛夫特斯(Loftus，1974．1979)发现人们十分相信那些自称“亲眼目睹”的人，甚至当他们的证词没什么用时也是这样。研究者给学生们放映一段假设的抢劫一谋杀案件的录像．当仅有情境证据而没有目击者证词时，仅有18%的学生赞成定罪；另一部分被试接受同样的信息，除了还有一个人证外其他的要素均相同，现在，知道有个人作证说。“就是这个人!”结果有’72%的学生赞成定罪。第三组被试听到．被告的律师驳斥了这个目击者的证词．因为该目击者的视力仅有20／400，而且当时并没有戴眼镜。这种驳斥是否就降低了证词的效应呢?这个案例中，并没有下降多少：仍然有68%的被试赞成给被告

定罪。

后来的实验表明，对证词可信度的质疑，也许能够在一定程度上减少同意给被告定罪的人数(Whitley，1987)。

但是，除非当该目击者的证词与另一个目击者的证词相矛盾，否则该目击者的生动解释很难从陪审员的脑中抹去(Leippe，1985)。这样就可以解释，为什么相对于那些缺少目击者证词的刑事案件(如辛普森案)来说，有目击者作证的案件更有可能将被告定罪(Visher·，1987)。

难道陪审员不能发现错误的证词吗?为了找出答案．加里·韦尔斯，林赛(Wells，L．indsay，&others)及其同事导演了艾伯塔大学(13niversity of Alberta)计算器商店的数百个有目击者的偷窃事件。然后，他们让每一个目击者从一系列的照片中辨认出嫌犯．让模拟陪审员观察正在被询问的目击者并做出评价。与相信不正确的目击者相比，人们更容易相信那些正确的目击者吗?研究发现，被试相信正确的和不正确的目击者的比例都是80％(1Wells &others，1979)。这使研究者认为，“观察者完全没有能力分辨出，那些将无辜的人错认为罪犯的目击者”

(Wells&others，1980)。

“结果是，当水落石出时，我的一组律师与一组证人之间完全驴唇不对马嘴。”

资料来源：Copyright⑥T11e New Yorker Coilection 1984．Joseph Mirachi from cartoobank．(：om．An Rights Reserved．在一个后续实验中，林赛，韦尔斯和卡罗琳·朗培尔(IJndsay，Wells，&Rumpel，1981)导演了偷窃案件，不过这些案件里有时可以允许目击

者长时间地处于良好观察条件下看偷窃事件，有时不能。当处于良好观察条件时，陪审员们更相信目击者。但是即使当观察条件差到有三分之二的目击者实际上认错了人时．也有62%的陪审员仍然相信目击者。

韦尔斯和迈克尔·利珀(Wells&【一eippe，1981)也发现，陪审员对那些细节记忆很差的目击者更为怀疑——尽管这些人往往是最准确的目击者。陪审员认为，一个能够记住屋内悬挂着三张画的目击者“确实在注意” (Bell&詹姆斯·纽瑟姆 丹尼斯·埃默森

被目击者错误地指认的无辜的詹姆斯·纽瑟姆，以及实际上的罪犯。

本书由“ePUBw.COM”整理，ePUBw.COM 提供最新最全的优质电子书下载！！！

第15章 社会心理学在司法领域中的应用

“法庭是个战场，律师们在那里争夺陪审团支持。”

—詹姆斯?兰迪 (James Randi, 1999)

人类历史上最广为人知的犯罪案件：橄榄球明星、演员兼体育评论员辛普森（0. J. Simpson)被指控残忍地谋杀了与他不合的妻子和一个男性熟人。起诉者认为证据 昭然：辛普森的行为属于长期虐待配偶和暴力恐吓。血液检验证实他的血液出现在犯罪 现场，而受害者的血液出现在他的手套、汽车甚至卧室的袜子上。在谋杀案发生的当天 晚上，他开车离开以及当要逮捕他时他的逃跑，都恰好说明他很符合罪犯的特征。

辛普森的辩护律师认为，种族偏见可能会干扰那些声称在辛普森的家里发现了带血 手套的警官；他们还认为，辛普森不可能接受公正的审判。这些审判员——其中有十位 女性——会友善地对待这个涉嫌虐待妇女和谋杀妇女的人吗？这些陪审员有多大可能去 注意法官的指示，而忽略审判前那些易于导致偏见的公开报道呢？ 这个案例向我们揭示了社会心理学实验中研究过的其他问题：?案件里没有目击者。目击者证词的影响力有多大？目击者回忆的可信度有多高？怎样才算是一个可信的目击者？ ?辛普森是一个英俊、受欢迎、富有而出名的男子。陪审员们真的能够像他们应该做到的那样，忽视被告的吸引力和社会地位吗？ ?陪审员们对那些重要信息（比如DNA测试中的统计概率）的理解是否充分？ ?该案例中的陪审团成员大部分由女性和黑人组成，当然也包括两名男性，还有一西班牙人和两个非西班牙裔白人。在接下来的对辛普 森索赔案的民事审判陪审团中有9个白人。陪审员的 这些特征会使他们的判决产生偏差吗？如果会，律师 们能否利用挑选陪审员的程序，组成一个符合自己意 愿的陪审团呢？ ?像这类案例，12个陪审员做出判决前要

慎重讨论。讨 论期间，陪审员之间会怎样相互影响呢？少数派会赢 过多数吗？ 12个陪审员最终得出的结论，会和6个陪 审员最终的结论一样吗？

这样的问题让众多的律师、法官和被告们着迷。正如 大部分法学院认识到要聘用“法律和社会科学”教授一 样，也正如出庭辩护律师认识到要雇用心理学顾问一样， 这些问题都可在社会心理学中找到一些答案。

我们可以把法庭看做是一个微型社会，它根据所涉及 事件的主要结果，把日常的社会过程加以放大。在犯罪案 件中，心理因素会影响包括拘留、审问、起诉、认罪求情 协议、判决和假释在内的一系列决定。美国地方法庭受理 的刑事案件中，有五分之四的案件都没有进入到审判阶段 (美国司法部，1980)。因此大部分审判律师的工作“不是 在法庭上进行说服，而是在会议室里谈判（Saks& Hastie, 1978，pp.119?120)。即便在会议室里，决定也是 根据对陪审员或者法官可能怎么做的推测而得来的。

一个案件最终能否达成判决，与法庭的社会动力 (social dynamic)有关。因此我们来讨论一下目前正被深 入研究的两大类影响因素：(1)目击者证词及其对被告 判决的影响；(2)作为个体和群体的陪审团成员的特点。

“係友付么东易——其种正义的佐物鳴？”

资料来源：Copyright ? The New Yorker Collection 1996 Danny Shanahan, from cartoonbank.com. All Rights Reserved.

目击者的证词可靠吗

当法庭审判拉开序幕时，陪审员听取证词并形成对被 告的印象，同

时听从法官的指示并最终达成判决。让我们 从目击者的证词开始，一步步来看这些过程。

目击者证词的说服力

在第3章里我们注意到，生动的轶事和个人的证词　　往往比强有力的、抽象的信息更有说服力。一段论述最　好的结束语莫过于说：“这是我亲眼见到的！”毕竟眼见 为实。

在华盛顿大学，伊丽莎白?洛夫特斯（Loftus，1974,　1979)发现人们十分相信那些自称“亲眼目睹”的人，甚 至当他们的证词没什么用时也是这样。研究者给学生们放 映一段假设的抢劫一谋杀案件的录像，当仅有情境证据而 没有目击者证词时，仅有18%的学生赞成定罪；另一部分被试接受同样的信息，除了还有一个人证外其他的要素均 相同，现在，知道有个人作证说，“就是这个人！”结果 有72%的学生赞成定罪。第三组被试听到，被告的律师驳 斥了这个目击者的证词，因为该目击者的视力仅有20/ 400，而且当时并没有戴眼镜。这种驳斥是否就降低了证 词的效应呢？这个案例中，并没有下降多少：仍然有68% 的被试赞成给被告定罪。

后来的实验表明，对证词可信度的质疑，也许能够在 一定程度上减少同意给被告定罪的人数（Whitley，1987)。 但是，除非当该目击者的证词与另一个目击者的证词相矛 盾，否则该目击者的生动解释很难从陪审员的脑中抹去 (Leippe, 1985)。这样就可以解释，为什么相对于那些缺　少目击者证词的刑事案件（如辛普森案）来说，有目击者　作证的案件更有可能将被告定罪（Visher，1987)。

难道陪审员不能发现错误的证词吗？为了找出答案，　　加里?韦尔斯，林赛（Wells，Lindsay,　&　others)及其同　事导演了艾伯塔大学

（University of Alberta)计算器商店 的数百个有目击者的偷窃事件。然后，他们让每一个目击 者从一系列的照片中辨认出嫌犯，让模拟陪审员观察正在 被询问的目击者并做出评价。与相信不正确的目击者相 比，人们更容易相信那些正确的目击者吗？研究发现，被 试相信正确的和不正确的目击者的比例都是80% (Wells & others，1979)。这使研究者认为，“观察者完全没有能 力分辨出，那些将无辜的人错认为罪犯的目击者”

(Wells & othere, 1980)o

“結票足，劣水该石出村，我的一组禆师与 一组证人之阉完全驴1孓对易噹。”

资料来源：Copyright ? The New Yorker Collection 1984 Joseph Mirachi from cartoobank.com. All Rights Reserved.

在一个后续实验中，林赛，韦尔斯和卡罗琳?朗培尔 (Lindsay, Wells, & Rumpel, 1981)导演了偷窃案件，不 过这些案件里有时可以允许目击者长时间地处于良好观察 条件下看偷窃事件，有时不能。当处于良好观察条件时， 陪审员们更相信目击者。但是即使当观察条件差到有三分 之二的目击者实际上认错了人时，也有62%的陪审员仍然 相信目击者。

韦尔斯和迈克尔?利珀（Wells & Leippe，1981)也发 现，陪审员对那些细节记忆很差的目击者更为怀疑——尽 管这些人往往是最准确的目击者。陪审员认为，一个能够 记住屋内悬挂着三张画的目击者“确实在注意”（Bell&詹姆斯?纽瑟姆 丹尼斯?埃默森

被目击者错误地指认的无辜的詹姆斯?纽瑟姆，以及实际上的罪

犯。

第15章社会心理学在司法领域中的应用445I．oftus，1988。1989)。而事实上，那些注意细节的人更不容易注意到嫌犯的面部。

三个目击者的有力指证．把以前从未被捕过的芝加哥人詹姆斯·纽瑟姆(James Newsome)送入监狱，被判终身监禁。他被指控枪杀了便利店老板。15年以后，他被释放．指纹技术显示真正的罪犯是丹尼斯·埃默森(】Dennis Emerson)，一位职业杀手，比前者高出3英寸，有更长的头发(《芝加哥论坛报》，2002)。

当眼见不为实时

目击者的证词总是不准确吗?无辜的人由于目击者错误的证词而在监狱里煎熬岁月．这样的故事并不罕见(Brandon＆Davies，1973)。70年前，耶鲁法律教授埃德温·博查德(Borchard，1932)考察了后来被证实无罪的65个人的判罪记录。大部分案件是错误辨认所致．有一些在即将执行的千钧一发的时刻被解救了出来。在这个千年即将到来时，DNA检测已经解救了100多个被判刑但事实上无罪的人，其中有75％是目击者错误辨认的牺牲品(Wells＆Olson，2003)。有一个分析估计。美国每年150万的犯罪判决中有0．5％是错判，这7　500个案件中又有将近4．500个是由于错误辨认造成的((：utlex-&Penmd。

1995)(参见聚焦：目击者证词)。

为了判断目击者回忆的准确性，我们需要了解他们总体的“命中率”和“漏报率”。搜集这些信息的办法之一：是模拟那些与日常生活的案件有可比性的犯罪事件．并请目击者作证。

这样的研究目前已经做过多次。有时结果很令人不安。例如，在加

利福尼亚州立大学所在的海沃德(Hav．ward)，141个学生目击了一起“骚扰”教授的案件。7周后，罗伯特·巴克霍特(Buckhout，1974．)让他们从6张照片中辨认出那个攻击者，有60％的人选出了一个与案件无关的人。毫无疑问，目击者指证的人有时并不是他们看到的那个人。后来的研究同样证实．目击者常因过于自信而有失准确。例如，布赖恩·伯恩斯坦和道格拉斯·齐克福斯(Bornstein&Zickafoose，1999)发现，让学生回忆曾经来过教室的参观者，确信自己的回忆正确的人达到“确信并不意味着确凿。”

——奥利弗·温德尔·霍姆斯

(Oliver Wendell Holmes)。《法律文集)渗fl

田

1984年．我是一个学业优秀、有着光明前途的22岁大学生。在一个漆黑的夜晚，有人破门而人，把刀架在我脖子上，强奸了我。

在这段痛苦的时间里，我下定决心．我必须活下去。

藉上帝的慈悲，我相信强奸犯一定会被抓住，并受到惩罚。我的思想迅速摆脱肉体的不适．开始记牢攻击者的每个细节。我仔细审视他的脸庞，注意他的头发、额头、下颔，我仔细听他的嗓音、话语。我寻找他身上的伤疤、刺青和任何有助于辨认他的东西。在时间看来无穷无尽之际，强奸犯短暂地放松了警惕，我飞快地披了一条毯子．在清晨逃出了寓所．我逃脱了。

以后的日子里。我开始了努力把攻击者绳之以法的痛苦过程。一连

几个小时，我和警察画师坐在一起，竭力查看着画满无数鼻子、眼睛、眉毛、发际、鼻孔和嘴唇的像册。一次一次地重温那次攻击。一个一个细节地拼成他的面部轮廓。次日，强奸犯的形象出现在报纸的头版。苍天有眼，案件很快有了第一个嫌疑犯。几天后，我坐在一系列照片面前，指认那个攻击者。我找到他了!

我知道就是这个人。我很肯定。我确信。

6个月以后。案子进入了审判。我作为证人出场，把手放在《圣经》上，发出誓言，“我说的都是事实，除了真相别无其他。”根据我的目击证词。罗纳德·科顿被判终身监禁。罗纳德·科顿不能重见天日了。罗纳德·科顿再也不能伤害其他妇女了。

1987年的再审中．被告方提到另一个同狱犯人．博比·普尔。他曾吹牛说强奸了我。在法庭上他又矢口否认。当问我是否以前见过他时，我断然回答说。以前从来没有见过他。另一个受害者也是这样。罗纳德·科顿被判两次终生监禁，不得假释。

1995年．在我第一次指控罗纳德·科顿是强奸我的罪犯后11年，我被询问，是否可留个血液样本，这样DNA检测就可作为强奸的证据。我同意了．因为我知道罗纳德·科顿强奸了我．DNA检测只会确认这一点。检测将会把任何将来对罗纳德·科顿的上诉确认下来。

我决不会忘记知道DNA检测结果的那一天。我站在厨房里。侦探和地方检察官告诉我：“罗纳德·科顿没有强奸你，真正强奸你的是博比·普尔。”他们的话像晴天’74%。但实际上正确的只有55%。

当然，一些目击者比另一些目击者表现得更自信。韦在罗纳德·科顿被释放后，詹妮弗·汤普逊与他进行了交谈。

霹雳。那个我坚信一生中从来没有见过的男人．就是那个拿刀架在我脖子上，打我．强奸我。粉碎我的精神世界，撕碎我的灵魂的男人。而那个我认为对之所做的事都是正义的，他的脸常常在深夜浮现在我眼前的男人．竟然是无辜的。

服刑11年后，罗纳德·科顿从狱中释放。这是北卡罗来纳通过DNA检测第一个无罪释放的重罪犯。博比·普尔判为终身监禁，死于癌症，他承认了强奸，无一丝悔改之意。由于这一使我们彼此对立数年的残忍的罪行．我和罗纳德·科顿现在还共同承担着重荷——我们都是受害者。对于他的判刑，我深感有罪和悔恨。我们年龄相同，所以我知道，在监狱的11年里他失去了什么。我有机会搬家，开始治愈伤口，大学毕业，找到了信任和婚姻爱情，也在工作中找回了自信。在我漂亮的孩子身上．我看到了光明灿烂的未来。相反，罗纳德·科顿在铁窗下度日如年，保卫自己免受暴力．而暴力是监狱生活的标记。

罗纳德·科顿释放后．我通过我们的律师要求会见他，这样我可以说，我很对不起，请求他的宽恕。结果，罗纳德·科顿和我通过宽恕，终于找回了彻底的自由。现在我会永远记得这几乎不大可能建立起来的友谊．庆幸在错误指认罗纳德·科顿的案子中，我没有一错到底。

詹妮弗·汤普逊。美国北卡罗来纳州尔斯和他的同事(2002)发现．正是这种自信的目击者才使得陪审员们觉得更可靠。被DNA证据所推翻的定罪案第15章社会心理学在司法领域中的应用447资料来源：DOONESBIJRY⑥G．B．Trudeau．Reprinted with permission of Universal Press Syndicate．All Rights Reserved 件说明．由于目击者在辨认犯罪者时高度但又错误的自信，使得他们变得更有说服力。所以。除非条件非常合适．罪犯的外貌特征非常显著．否则目击者的确信程度与证词的准确性只有中等程度的相关，这一点令人颇为不安。来自直觉

的信心确实与准确性相关，但同时，随见证时间的长短，会产生很大的差异——观察时间较长的人，表现得既准确又自信(L．．indsay&others，1998；WeUs &others，2002)。然而，有一些人，无论对与错，都习惯过于自信地表达自己。因此．迈克尔·利珀(1994)认为，这点就解释了为什么犯错的目击者也常常能说服人们。『目击者对细节的回忆有时是很深刻的。约翰·尤伊尔和朱迪思·卡特歇尔(Yuille&Cutshall，1986)研究了位于英属哥伦比亚繁忙的伯纳比(Burnaby)街上发生的一桩午后谋杀案。发现目击者对细节的回忆有80%是准确的。]

这一发现对于1972年美国联邦最高法院的成员来说，无疑是个意外。基于目击者指证做出的审判奠定了美国司法系统的地位，而现在我们认识到，法庭实际上很糟糕。

因为它宣称．决定准确性的众多因素之一是“目击者作证的确信水平”(Wells＆MurTay，1983)。

因为人的大脑不是录像机．所以知觉和记忆才会发生错误。当给人们呈现一张新面子L和一张先前呈现过的面孔．人们认出旧照片的能力相当好。然而，斯特林大学(LJniversityr of Stirling)面孔识别研究者维基·布鲁斯(Bruce．1998)很吃惊地发现，人类的视觉很难鉴别出视角、表情抑或光线上的细微差别。我们的记忆一部分是根据我们当时知觉到的，一部分是基于我们的预期、看法和当前的知识(见图15—1，15—2)。

图15—1 有时候所信即为所见

文化期待会影响知觉、记忆和报告。1947年“流言传播”的实验中，戈登·奥尔波特(Gordon AUport)和利奥·波斯特曼(Le0Postman)给人们呈

现了一张照片．照片上有一个拿着刀片的白人。实验者让被试把照片上的故事转述给第二个人．第二个人再接着转述给第三个人，依次下去。到转述给第六个人时．拿在白人手里的刀片被说成是在黑人手里了。

资料来源：Allport，G．w．and L_Postman(1947，1975)．Figure from The Psyc。hology o，Rumor by Gordon W．Allport and‰Post—man．Copyright□1947 and renewed 1975 by Holt，Rinehart and Winston，reproduced by permission of the publisher．Illustration by Graphic Presentation Senrices．tEd，I■t--I●5毫 ie，■■§l■●●愁趱

，，▲

图15—2期望影响知觉

左边的图形是一张脸还是一个人的轮廓呢?

资料来源：From Fisher．1968．

adapted by Loftus，1979．Drawing by Anne Canevmj Gleen．

图15—3误导信息效应

当给证人呈现两张照片中的一张．并问他一个问题，其中暗含着来自另一张照片里的道路标志，大多数人后来都“记得”看到过他们实际上并没有看到的那个标志。

资料来源：From Loftus，Miller．＆Bums，1 978．Photos courtesy of Elizabeth I,oftus

固墨

的天哪!……我不知道……他是那两个中的一个……可是我不知道……啊。天……那个家伙比2号稍微高一点……就是这两个中的一个，但是我真的不知道几个月后在法庭上．当询问：“你肯定是二号吗?而不是一种怀疑r

目击者回答：“就是这样的……我确信。”

(肘蠡so“^F．Hutc‘hing， 1 994， reported by Wells&Bradfield，1 998)

怎样解释目击者改变他们最初的不确定呢?加里·韦尔斯和埃米·布拉德菲尔德(1Wells＆Bradfield，1998，1999)对此进行了研究。结果显示，当知道另一个目击者指认了同一个嫌疑犯时．当被重复提问相同的问题时，当为交叉检验(cross．examination)做准备时。这个目击者的信心就增加了(Liiiis＆Wells，1994；Shaw，1996；Wells&others，1981)。列队指认时，面询者的反馈是否不仅影响了目击者的信心．而且影响了他们对最初信心的回忆(“我一直都知道”)?

为了找出这个问题的答案，韦尔斯和布拉德菲尔德做了两个实验。352个爱荷华州立大学的学生通过微型摄像头观看一个男人走入商店的录像。过后，在摄像范围之外，他谋杀了一个保安。然后给这些学生看一张照片。这张照片是从实际的犯罪照片里剪出来的罪犯的照片。然后让这些学生去确认罪犯。352个学生都做出了错误的指认，接着主试给出肯定的反馈(“很好。你的怀疑是对的”)，否定的反馈(“实际上，嫌疑犯是x号”)，或者没有反馈。最后，所有的人都被问：“在你指认照片上的那个人时，你有多大把握你在照片上认出的人．就是那个你在录像里看到的那个罪犯?”(7点量表．1表示一点也不确定．7表示完全肯定。)

这个实验最后得出了两个非常令人震惊的结果：首先，主试给予反馈的效应是巨大的。在肯定反馈条件下．58%的目击者评价他们做最初的判断时确定程度为6或7，是那屿在没有反馈条件下确定程度相同的人数(14%)的4倍，是那些在否定反馈条件下确定程度相同的人数(5%)的1l倍。目击者的信心被肯定的反馈所加强，对于这一点我们不应该感到吃惊；然而真正使我们惊讶的是，这里所提高的是他们对反馈前信心的评价。

被试们的判断受到影响这一点，被试自己的感觉却并不明显——另一个让人相当吃惊的发现便是。当问及被试反馈是否影响了他们的回答时．58%的被试否认了。而且．那些感到没有受影响的人。所受到的影响并不比那些完全

确定

完全

不确定

“反馈影响了我” “反馈没有影响我”

图15_4接受到肯定或否定反馈后．目击者对错误辨认的确信度(实验2 J

注意：那些说反馈没有影响他们的被试，实际受影响并不少。

资料来源：Data from Wells&Bradfield．1998．承认自己受影响的人少(图15—4)。

这个教训比对陪审团的研究更深刻。我们又一次看到了社会心理学的用武之处。当社会心理学家如此频繁地发现——请回忆米尔格拉姆的

服从实验——只是简单地问人们会如何反应，或者用什么解释他们的行为时。有时却会得到错误的答案。本杰明·富兰克林是正确的："有三样东西是极端坚硬的(困难，hard)，那就是钢铁、钻石以及认识自己。"这就是为什么我们不仅需要做调查、询问人们如何解释他们自己，同时还要做实验看看他们实际上做了什么。

减少错误

由于存在易于犯错的倾向，我们应该采取怎样的措施，才能提高目击者和陪审员的准确率呢?前美国总检察官珍尼特·雷诺(Janet Reno)以及十年前加拿大法律改革委员会都曾向加里·韦尔斯寻求建议。后来，司法部集合了一群研究者、律师和法律执行部门的官员，最终制定了一本法律执行指导手册(1['echnieal Group，1999：Wells&others，2000)。这本手册提供的建议，与最近加拿大对目击者辨认程序的回顾所提供的许多建议相类似(Yarmey．2003a)，其中包括训练警察面询者和管理嫌犯列队指认的方法。

也许目击者应该进行更为现实的宣誓："你发誓告诉我们真实情况，完全真实的情况，或你认为你能回忆起来的一切?"

——伊丽莎白·洛夫特斯．"加拿大法院中的记忆"。2003训练警察面询者

当罗纳德·费希尔和他的合作者(Fisher‘＆others，1987)调查了有经验的佛罗里达警探对目击者的面询录音记录。他们发现一种典型的模式：以一个开放式的问题("告诉我你记得什么?")开头，之后警探会不时以提问打断对方，包括一些答案很简单的问题(如"他有多高?")。

而费希尔和盖泽尔曼(Irisher＆Geiselman，1996)以及这本新指导

手册认为。面询一开始就应该允许目击者进行未经提示的回忆。

如果面询官一开始引导目击者慢慢地回忆并重建当时的情景，那么回忆将是最完整的。使他们回想当时看到了什么，在想什么，感觉怎样，甚至可以显现出当时的情景——比如．商店出纳台的一个营业员站在她当时被抢的位置——都可以提高回忆的准确率((2utler&Penrod，1988)。给目击者充足的、不受打断的时间报告出脑子里出现的一切后，面试官用启发性问题引导目击者回忆(如“声音有没有什么特别之处?那个人的长相或者服饰有什么不寻常吗?”)。费希尔和他的同事(1989，1994)训练警探们以这种方式问话，这时他们从目击者那里得到的信息增加了50%，而回忆错误率却没有增加。后来对42个研究的统计结果证实．这种认知面询大量增加了回忆出的细节，并且无损于正确率(Kohnken＆others，1999)。作为对此结果的反应，北美的大部分警官以及英格兰和威尔士的所有警官都采用了这种“认知面询”的程序((二eiselman，1996；Kebbell&others．1999)。FBI如今也在他们的训练项目里增添了这个程序(Bower，1997)。(这个程序同样有望促进在口述历史和医学调查里的信息搜集。)

负责测查记忆任务的面询官必须小心地使他们的问题不包含事先假定。洛夫特斯和吉多·赞尼(I．oftus&Guido Zanni，1975)发现．像“你看到那个破的前灯了吗?”之类的问题引起对不存在事件的回忆量．是没有这种隐藏假定的问题“你看到过破的前灯吗?”时的两倍。

让目击者看大量的嫌犯照片，同样会降低他们后来辨认罪犯的准确率(Brigham＆Caims，1988)。当目击者不得不停下来思考、分析比较面孔时．错误尤其容易发生。

第15章社会心理学在司法领域中的应用457用言语描述一个抢劫犯

的脸，破坏了从一系列照片中对它的再认。某些研究者认为，这种“言语掩蔽”之所以发生．是因为人们调整了对面孔的记忆，使之适应言语的描述：另一些研究者认为，以词语为基础的描述，代替了无意识的知觉．或者使得难以接近无意识的知觉(F'allshore &Schooler。，1995；Merissner&others，2001；SchooleI‘，2002)。

准确辨认总是自动的，不需要太费力的。那张正确的脸是仅仅一下子就涌上来的(Dunning＆Stem，1994)。

戴维·邓宁和斯科特·佩雷塔(I)unning&Perretta。2002)的最近研究表明．在少于10～12秒内作出辨认的目击者，其准确率接近90％；需要更长一点时间辨认的目击者，其准确率大体上只有50％。

减少错误的列队指认

罗恩·沙特福德(Ron Shatford)案件表明，警察局里“就是他!就是那个人!……无论在哪里．我都能认出那个傻傻的小帽子!”

列队指认是公平的吗7布里格姆、戴维·雷迪、斯泰西·施皮尔(Brigham，Ready．＆Spier，1990)指出，从嫌疑犯的角度看，当“队列中其他成员在总体外貌上与罪犯相似”，那么，列队指认才是公平的。

uoIss暮-ad董事p。∞n．pa^J∞∞m正∞芏廖正专ouI．∞芒oMJ罡se西r O c岔-E1^j—o^q～旦∞高k皇卜表15—1 目击者证词的影响

现 象

第15章社会心理学在司法领域中的应用453目击者专家一致同意率’

1．询问用词。目击者关于事件的证词会受所提问题用语的影响。

2．列队指认指导语(【jneup instructions)。警察的指导语可以影响目击者进行指证的意愿。

3．信心可展性(Confidence malleability)。目击者的信心会受到与辨认的准确性无关的医索的影响。

4．嫌犯照片诱导偏见(Mug．shot．induced bias)。．看见嫌疑犯的照片，增加了目击者后来从列队中指认该嫌犯的概率。

5．事后信息。目击者证词不仅反映了他们真实看到的，而且反映了他们后来获得的信息。

6．态度和期望。目击者对事件的知觉和记忆可能会被他(她)的态度和预期所影响。

7．种族偏见(c嘣．1ace bias)。目击者辩认本种族的人要比辨认其他种族的人更为准确。

8．准确性和信心。目击者的信心并不能很好地预测他(她)辨认的准确性。

’这些现象足够可靠，可以让心理学家在法庭作证时呈现。

资料来源：From s．M．Kassin，V．A．Tubb，H．M．}tosch．＆A．Memon(2001)．影响陪审团判断的其他因素

被告的吸引力以及其与陪审团的相似性会使其判断产生偏差吗?陪审员能够对法官的指示忠诚到何种程度呢?

被告的特征

根据著名的审判律师克拉伦斯·达罗(I)arrow，1933)所说，陪审员

很少会给他们有好感的人判刑。或者宣告他们不喜欢的人无罪。他认为，审判律师的主要任务是组成一个对被告有好感的陪审团。这样说正确吗?另外，是否真的像达罗所说的那样，“犯罪事实相对来说并不重要”

吗?

达罗言过其实了。有一个研究调查了3 500多个刑事案件和4 000多个民事案件．发现五分之四的案件里法官同意了陪审团的决定(Kalven&Zeisel，1966)。尽管可能两者都犯了错误，但有足够明确的证据表明：陪审团能够撇开他们的偏见，以事实为根据，达成一致的判决(Saks &Hastie，1978；Vishel·，1987)。事实起决定性作用。

不过。当让陪审员做出社会决策时——这个被告是有意犯罪吗?——就不光是事实起作用了。正如我们在第7章里提到的．如果说话的人看起来很自信，也很有吸引力，那么他的话也将更有说服力。陪审员不可能不对被告形成一定印象。他们能够撇开这些印象，仅仅根据事实做出判断吗?

地位较高的被告常得到更为宽大的处理(McGillis，1979)，由此看来的确存在一些起作用的文化偏差。但是现实中的案件是如此复杂多样——犯罪的类型．被告的社会地位、年龄、性别以及种族——以至于很难区分出影响陪审团的那些因素。所以实验者通常给模拟陪审员呈现相同的案件基本事实．只是变化一下被告的吸引力或者与陪审员的相似性，从而控制其他因素的影响。

外表吸引力

在第11章里。我们提到存在外表吸引力的刻板印象(stereotype)：漂

亮的人们看起来更像好人。迈克尔·埃弗兰(Efran，1974)考察了这种刻板印象是否会影响学生对一起诈骗案的判断。他问多伦多大学的一些学生．外表的吸引力是否会影响他们对犯罪的判断，他们的回答说．“不，应该不会的。”到底会不会呢?事实证明是会的。埃弗兰给其他一些学生呈现被告的照片，一个长得有吸引力，另一个则没有什么吸引力。结果发现，他们认为更有吸引力的被告更可能无罪，并建议给他最轻的惩罚。

其他实验者也证实了，当证据不足或者很模糊时．审判通常会受到被告外表的影响(：Mazzella&Feingold。

1994)。戴安娜·贝里和莱斯利·泽布罗维茨一麦克阿瑟(Berry & Zebrowitz—McArthur，1988)让人们判断有着娃娃脸的被告和有着成熟面孔的被告是否有罪。结果发现．有鰳 渤 钖 钖 畅 铷 畅 惕

9 9 9 9 9 9 9 8

“所以我问陪审团……那是谋杀犯的脸吗?”

在其他条件等同的情况下，人们对一个外表有吸引力的被告判刑更为宽大。

着娃娃脸长相的成人(有着大大的圆眼睛，小下巴)看起来似乎更加天真无辜．并且通常更容易被判为过失犯罪。

判为有意犯罪的案件较少。如果被定罪。没有吸引力的人使人们觉得更危险．特别是那些性侵犯案件(I￡sses&Webster．1988)。而像辛普森那样的人，正如一个有远见的陪审员所说． “是一个英俊的家伙”很可

能成为不伤害他的理由。

在一个由BBC电视台完成的大型实验中．理查德·怀斯曼(Wiseman，1998)给观众看一个有关盗窃案的证据．其中只有一个变量。一些观众看到的模拟被告．正好符合100个人心目中罪犯的那种刻板印象——没有吸引力、鹰钩鼻子、小眼睛。共有64 000个人打电话进来，其中41%的人判定他是有罪的。而在英国其他地区的观众看到的是长得很有吸引力，有着娃娃脸和大大的蓝眼睛的人。结果只有31%的观众认为他有罪。

为了检验这些发现是否能够推广到现实生活中，克里斯·唐斯和菲力浦·莱昂斯(I)owns＆Lyons，1991)让警卫队员在40个德克萨斯法官审判轻罪之前评价l’742个被告的外表吸引力。无论案件的类型是严重(如伪造罪)，中度(如骚扰罪)还是轻度(如公众酗酒)，法官们对外表不好的被告都判了更高的保释金和更严厉的惩罚(见图15—5)。怎样才能解释这种戏剧性的效应呢?是因为外表没有吸引力的人地位更低吗?或者他们就像法官们认为的那样，更容易逃跑或者犯罪吗?或者，法官们只是忽略了罗马政治家西塞罗的建议： “一个明智的人最优之处和最高职责．在于抵制外表的影响”?

与陪审员的相似性

如果克拉伦斯·达罗((21arence Darrow)所言“对被告是否有好感，会使判决带上偏见”至少是部分正确的话．那么其他可能影响好感的因素也应该起作用。在这些影响中有一个原理，在第11章里也提到过，即相像(类似)会导致好感。当人们模拟陪审员时，他们对于与自己有着相同观点、种族或性别(特别是在性骚扰案中)的被告更加有同情心(Selby&others，1977；’Towson&Zan．na，1983；lJgwuegbu，

1979)。

这里有一些例子：

·保罗·阿马托(Amato，1979)让澳大利亚学生们读一个出于政治原因的偷窃案。被告是左翼或右翼分子．发现如果被告的政治观点与学生自己的观点相似．他们更容易将被告判为轻罪。

·库基·斯蒂芬和沃尔特·斯蒂芬(Stephan&Stephan，1986)让母语为英语的人们对一个被指控犯有袭击罪的被告作判决，结果发现如果被告的证词用的是英语保释金，罚款的数量(美元)

2 n 3 4 5

图15—5吸引力和审判

得克萨斯海湾法庭的法官对没有吸引力的被告判了更高的保释金和罚款。

资料来源：Data from Downs＆Lyons．1991．墨∞塑E董鼍p．er一-罢嚣。c毋墓61芷一fv。u一．_芒o^^J雌k 80lj o 5e啊J^J_o^q．．1p}∞每k。f 枷瑚咖咖鲫伽抛。

“你着上去和那个想要犯罪的人的素描相貌很像”。

资料来源：Copyright⑥The New Yol"ker Collection，2000，David Sipress．from eartoonbank．com．All Rights Reserved．而不是西班牙语或泰国语。人们就更可能认为这个被告没有罪。

·当被告的种族符合罪犯的刻板印象时——如白人犯贪污罪．而黑人犯汽车盗窃罪——模拟陪审团会作出更为严厉的裁决和惩处(Jones＆

Kaplan，2003；Mazzella&Feingold，1994)。在种族问题不那么显眼时，赞成无种族偏见观点的白人。更可能在审判中表现出种族观点(Sommers&Ellsworth，2000，2001)。

·根据克雷格·黑尼(}taney，1991)的报告，实际的重大案件中，数据显示黑人被告通常被过分惩罚。或者作为受害者受害的程度被低估，或者两者都存在。对1992年和1993年的8万个判决案件的分析发现，在具有同样的犯罪严重性和犯案历史时．美国联邦法官(其中只有5％为黑人)对黑人判的刑期要比白入判的刑期长10％(Associated Press，1995)。同样，谋杀白人的黑人被判为死刑的概率．要大于谋杀黑人的白人(Butterfield，2001)。

『对辛普森是否有罪的判断，在种族内部也有分歧。那些关注于性别特征的白人妇女。特别可能认为辛普森有罪。

以种族为其核心特征的非洲裔美国人。特别可能认为辛普森无罪(Fairchild&Cowan，1997；Newman&others，1997)。】

似乎我们对一个我们认同的被告更有同情心。如果我们认为自己不可能犯罪，那么就很可能认为那些像我们的人也不会犯罪。这就帮我们解释了在熟人强奸案中。为什么男人比女人更容易判被告无罪(Fischer，1997)。这也第15章社会心理学在司法领域中的应用455同时解释了为什么在辛普森审判之前的一次全国性调查表明．有77％的白人将这个案子看成是至少“相当强烈地”

不利于他的．相同的看法只存在于45％的黑人身上(Smolowe，1994)。这同样也解释了，为什么当全是白人的陪审团宣判，暴力虐待了非洲裔美国人罗德尼·金的白人警察被无罪释放时．会爆发大规模的骚乱。人们都争论：如果一个没有武器的白人被四个黑人警官追赶并逮

捕，而且被暴打了一顿后，相同的陪审团还会无罪释放他们吗?

理想情况下，陪审团在法庭上可以抛弃他们的偏见，用开放的心态进行审判。正如美国宪法的第六修正案所说： “被控告者应该有权得到公正陪审团迅速而公开的审判。”当考虑到客观性时，法律系统更类似于科学。因为科学家和陪审团要求证据。法庭和科学都有讲证据的规则，两者都要有翔实的记录，并且都认为如果有相同证据，其他人都会作出同样的决定。

当证据清晰而陪审团又集中注意在上面时(同样当他们重读证词并争论其意义时)，他们的偏差实际上是最小的(Kaplan＆Sehersching，1980)。证据的质量。要比个别陪审员的偏见更为重要。

法官的指示

在法庭上，法官指示陪审团忽略带有偏见的信息。我们每个人都能回忆起这样的法庭剧镜头——一名律师大声说， “尊敬的阁下，我反对!”于是。法官认可他的反对，并命令陪审团忽略对方律师暗示性的提问．或是目击者的“肯定没有囊，下一个案件吧。” ；资料来源：Copyright⑥’I'he New Yorker Collection，1988，Charles Barsotti．from cartoonbank．corn．AU Rights Reserved．456 第四编应用社会心理学

陈词。

现在，几乎美国所有的州都有“强奸案保护”法令，以禁止或限制提供关于受害者先前性行为的证词。这种证词虽然和当前的案子没有关系．但往往会引起陪审团对被指控的强奸犯关于该女子同意发生性关系的辩护产生同情(Borgida，198l；Cann&others，1979)。然而，如果这

种可信的、非法的或带有偏见的证词从被告嘴里不经意地漏出，或经目击者不假思索地说出．陪审团真的会按法官的指示去忽略它吗?而法官提醒陪审团成员“问题的关键不是你喜欢被告与否，而是他有没有犯罪”就够了吗?

极有可能不是这样。一些实验者报告说陪审团会关注既定程序(I：leming＆others．1999)，但是有时让他们忽略一些不被允许的证据则是困难的．比如被告的前科。在一项研究中，斯坦利·休、罗纳德·史密斯、凯茜·考德威尔(sue，Smith，&Caldwell，1973)向华盛顿大学的学生提供了一场杂货店抢劫凶杀案的描述，及原告和被告的陈词概要。当原告的陈词空白无力时，没有人会判断被告是有罪的。当加上了一盘和案件有牵连的被告的电话录音带时，有三分之一的学生认为这个人是有罪的。法官关于录音带不是合法证据而应该被忽略的指示．无法消除这一破坏性证词的影响。

实际上，莎伦·沃尔夫和戴维·蒙哥马利(Wolf&Montgomel了，1977)发现法官关于忽略证词的命令——“这在你们对案件的思考中不应起任何作用。你们没有别的选择，只能忽视它”——甚至可能适得其反．助长证词的影响力。或许这种声明造成了陪审员的逆反(reac．tance)；或许它们使得陪审员对不被允许的证词变得敏感起来，就像我提醒你看完这句话时不要看你的鼻子一样。

法官可以轻易地把不被允许的证词从法庭记录上抹掉，却不能把它们轻易地从陪审员的思想里抹掉。就像审判律师有时说的那样， “你不能让钟不鸣。”对于带有情感色彩的信息，就更是如此(Ildwards&Bryan，1997)。与这种不被允许的信息不那么情感化(“用致命武器攻击”)相比．当陪审团为对被告行为活灵活现的描述(“砍死一名妇女”)所吸引时，法官命令忽略的指示就更容易适得其反。即使后来陪

审团声称，他们已经忽略了不被允许的信息，这些信息也可能已经改变了他们对其他信息的分析。

审讯前的公开报道也很难被忽略，特别是在真实的陪审团和性质严重案件的研究中(Steblay＆others．1999)。

在一项大规模实验中，杰弗里·克雷默和他的同事(Kramer＆others，1990)让大约800名模拟陪审团成员(大部分抽自真实的陪审团名单)接触到有关一名有前科男子的新闻报道，这名男子现在被指控抢劫超市。在陪审员看过重现当时场景的审讯录像带后，他们要么听到、要么没有听到法官关于忽视审讯前公开报道的指示。但是法官劝诫的效果却为零。更有甚者。那些被公众影响而带有偏见的人们通常否认受到了影响，并且，这种否认使得要减少有偏见的陪审员数目变得困难(Moran&Cutler·．1991)。在实验中，甚至让模拟陪审员发誓保证公正性、愿意忽视前期信息，都不能削减审讯前公开报道的影响(I)exter&others，1992)。这样看来，辛普森的律师就有理由为审讯前铺天盖地的公开报道而担心：而法官也有理由命令陪审团成员不要观看相关的媒体公开报道，并在审讯过程中把他们与外界隔离起来。

法官可能希望，并且现有研究也有某些证据认为，在审议时，那些使用不被允许的信息的陪审员会被阻止这样陪审团能够把可能使他们对证据的评价产生偏见的案前公开报道从头脑中抹去吗?虽然陪审团会否认偏见的存在，但实验的结果却相反。

“陪审团会忽视目击者-l后的陈述。”

让陪审团成员从记忆里抹去不被允许的证词并非易事。

资料来源：Copyright⑥The New Yorkel‘(；ollection，1977，ke

LDrenz . from cartoonbank . com . All Rights Reserved . 做，陪审团的裁决因此不会受到这些证据的太多影响(L,ondon&Nunez，2000)。为了把不被允许的证词的影响力降到最低，法官通常事先提醒陪审团注意某些特定类型的证据是无关的，如强奸案受害者的性经历。一旦陪审员根据这些证据形成了印象．法官劝诫的效果就要小得多(Borgida&White，1980；Kassin＆Wrightsman，1979)。

这样看来，据维基·史密斯(Smith，1991)报告，一个审讯前的开庭训练是有效的。对陪审团成员进行法律程序和辩护标准的指导，有助于提高他们对审讯程序的理解，增强他们直到听完所有审讯信息再做判断的意愿。

更有效的是．法官可以在陪审团听到不被允许的证词之前就切断它们。比如用录制证词的录像带，删除未经许可的部分。现场证词和录制证词，与现场和录像带里的列队指认一样，都具有影响力((；uder＆others，1989；Miller·＆Fontes，1979)。也许，以后的法庭应该装有和实物一样大小的电视监视器。持反对意见的批评者认为，这种程序使陪审团无法观察到被告和其他人对证据做出的反应。赞成者则认为，录像的方式不仅可以使法官剪辑不被允许的证词，还可以加速审讯进程．同时使目击者在记忆消退前讲述关键事件。

其他因素

我们已经讨论了三个法庭上的要素——目击者证词．被告的特征和法官的指示。研究者也考察了其他因素的影响。例如，在密歇根州立大学，诺伯特·克尔和他的同事第15章社会心理学在司法领域中的应用4．岁7们(Kerr＆others，1978，198l，1982)研究过这些问题：一个可能的严厉惩罚(如死刑)会使陪审团不愿做出判决吗——洛杉矶的检察官们是

因此不要求给辛普森判死刑吗?有经验的陪审员做出的判决与那些新手们的判决有所不同吗?当受害者较有吸引力或受害严重时，被告会被处以更重的刑罚吗?克尔的研究结果表明，这三个问题的答案都是“是的”。

马克·阿利克、特雷莎·戴维斯(。Alicke＆Davis，1989)和迈克尔·恩佐、温迪·霍金斯(，Enzle＆Hawkins，1992)所做的实验表明，受害者的特点会影响到陪审团对过失和刑罚的判断，即使是连被告都没有注意到这一点的时候。以1984年“地铁警卫”案中的伯纳德·戈茨为例。

当四个青年在纽约的一个地铁车站走近他并向其索要五美元时，受到惊吓的戈茨拔出装有子弹的手枪向他们开枪．射死了其中三个，剩下一个局部瘫痪。戈茨被指控为蓄意谋杀，这引起了公众的强烈抗议，并对戈茨表示支持。公众之所以如此，部分是基于那几个青年普遍有犯罪记录．而且当时他们中的三个带有藏匿的尖利螺丝刀。虽然戈茨并不知道这些，但他开脱了被指控的蓄意杀人罪，而仅被判以非法拥有武器罪。

案件的事实通常有足够的说服力，使陪审团放下偏见给出一个公正的判决。然而，当证据模糊时，陪审团往往倾向于用他们先入为主的偏见来解释案件。并对有吸引力或者与自己相似的被告表示同情。

当陪审团接触到破坏性的审讯前公开报道或不被允许的证据时，他们会听从法官的指示将其忽略吗?在模拟审讯中，法官的命令有时候是被遵守的，但是通常。特别是当法官的劝诫出现在印象形成以后，则没有被遵守。研究者还研究了其他因素的影响，如受害者的特征。

什么影响了个体陪审员

判决取决于法庭上所发生的事情——目击者的证词．被告的特征。

法官的指示。同时，判决也取决于作为个体的陪审员怎样处理信息。

法庭对于“普通陪审员”的影响值得思考。但是。没458　第四编应用社会心理学

有一个陪审员是所谓的普通陪审员，每一个人都把他的态度和个性带进了审讯室。并且当他们商议时，陪审员之间是相互影响的。所以，两个关键的问题是：　(1)判决是怎样被作为个体的陪审员的心理倾向所影响的? (2)判决又是怎样被群体商议所影响的?

陪审员的理解

为了对陪审团的理解作出探讨，南希·彭宁顿和里德·黑斯蒂(J?ennington&Hastie．1993)抽取法院陪审团人员作为模拟陪审员．观看真实的审讯过程。在做出决策的过程中．这些陪审员首先编造了一个令所有证据都能说得通的故事。例如，在观察一场谋杀案审讯时，．一些陪审员得出结论认为，被告由于争吵而被激怒，他拿起刀，找到受害者并将其捅死。另一些人则推测。受到惊吓的被告拿起一把他用来自卫的刀．却碰到了死者。当陪审团成员开始商议时，通常会为发现其他人编造的故事与己不同而感到吃惊。这就意味着——研究也同时证明——当律师以叙事也就是故事的形式提出证据时，陪审员最容易被说服。

在重罪案(全国判罪率达80%)中。原告陈词比被告陈词更多地采取叙事的形式。

理解指示

接下来，陪审团成员必须领会法官做出的关于有效判决范畴的指示。为了使这些指示行之有效。陪审员必须首先理解它们。一个又一个的研究却发现：许多人并不理解“尊敬的阁下，我们将听从原告方曲陈

述。”

善于说服的原告向陪审团成员提供看来可信的故事。

资料来源：Copyright⑥7Fhe New Yorker colleetion．1 997。Mike Twohy．from eartoonbank．com．All Rights Reserved．面对关于伊梅尔达·马科斯盗窃公共资产的艰涩难懂的复杂叙述，陪审员们转而从直觉上评判这个貌似虔诚恭敬的女人。并得出她无罪的结论。(见彩插)

法官用以指示的标准法律术语。根据案件的类型．陪审团会被告知辩护的标准应该是“占优势”的证据，“清楚又可信”的证据，或是“没有理由怀疑”的证据。这些陈述在法律界中其含义都是确定惟一的．但在陪审员的脑子里却可能产生不同的理解(Kagehiro，1990)。在一项内华达州的犯罪指示研究中，观看指示录像的人仅能对向他们提出的89个问题中的15％做出回答(Elwork＆others，1982)。

法官也会提醒陪审团，在他们权衡每一项新证据时．要避免过早地下结论。但是，不只对大学生。就是对从未来的陪审团成员中选出来的模拟的陪审团成员的研究都表明了，易受感动的人类确实有过早的判断，而这种过早的判断确实影响了他们如何解释新的信息(("arlson＆Rus．so，2001)。

在观察了真实案例和采访了那些陪审员之后，斯蒂文·阿德勒(Stephen Adler，1994)发现“很多真诚又严肃的人们——由于各种各样的原因——遗漏了要点，把注意力集中在一些不相关的问题上，屈从于难以识别的偏见，看不透最廉价的对同情或憎恶的诉求，因而通常搞砸了自己的工作。”

伊梅尔达·马科斯(。lmelda．Marcos)因转移价值数亿46D 第四编应用社会心理学

……它的语言技术性太强，并且……既没有任何尝试去评估陪审员对法律的错误预见，也没有提供任何有益的教育。”

陪审团的选择

既然在陪审员之间存在各种个体差异，审讯律师会不会利用陪审团选择程序，使组成的陪审团有利于自己呢?

法律人士认为有时候这是可能的。美国审讯律师协会的一位主席大胆地宣称： “审讯律师善于协调人类行为中细微的差异。从而发现最微小的偏见的迹象，或难以达成合适决议的可能性”(Bigam，1997)。

留意路德教信徒，特别是斯堪的纳维亚人；他们必定判定有罪。

——克拉伦斯·达罗(Clarence Darrow)，“如何选择陪审团”．1936

如果留意的话会发现人们对他人的判断易于出错，可社会心理学家怀疑律师头脑中装备了调节良好的社会辐射计数器。在美国一年大约6 000场审讯中，顾问们——其中有些是美国审讯顾问协会的社会科学家——帮助律师挑选陪审员和设计策略(Gavzer·，1997；Miller，2001)。在一些著名的案件中，调查研究者利用“科学的陪审团选择法”帮助律师除去那些不易引起共鸣的人。一桩著名的案子卷入了两名尼克松总统的前内阁成员，即保守派人士约翰·米切尔和斯坦斯(John Mitchell&Maur4ce Stans)。调查表明．从被告方的观点出发．最糟糕的陪审员可能是“一个自由派的犹太民主党员，这个人读《纽约时报》和《华盛顿邮报》，听瓦尔特·克朗卡特(Walter Cronkite)，对政治事件很感兴趣．又对水门事件知之甚多” (Zeisel &Diamond，1976)。在最初

九场审讯中，依靠“科学的”

选择方法，被告方赢了七场(Hans&Vidmar，1981；Wfightsman，1978)。 (然向，我们无法知道，如果不用科学的选择陪审团的方法，九场中到底可赢几场。)现在，许多审讯律师利用科学的陪审团选择法，找出一些问题并用它们排除对自己委托人有偏见的陪审员。并且大部分人报告结果是令人满意的(Gayoso&others。

199l；．Moran&others，1994)。当法官问，“如果您读过一些会对这个案子产生偏见的内容，请举手”，大部分陪审员不会直接承认他们的先入之见。这需要进一步提问使辛普森的律师在定罪审判中，也雇用陪审团选择顾问——结果赢了(Laffe rty，1994)。在无罪宣判后会见记者时，辛普森的律师立刻对陪审团选择顾问表示感谢。

其暴露。比如，如果法官允许律师试探预期的陪审员对毒品的态度，这名律师就可以据此猜测他们在一桩毒品交易案件中会做什么样的判决(Moran&others，1990)。同样，一个承认“不太相信精神病医师的证词”的人．较不易接受对精神病患者的辩护(Cutler＆others，1992)。

对一个案例具体特点的反应是有个体差异的。种族偏见与种族问题案件相关：性别观念似乎只与强奸或袭击妇女案件的判决有关；个人责任信念与集体责任信念之间的权衡．与起诉公司的工伤赔偿案件有关(ICllsworth&Mauro，1998)。

尽管科学地选择陪审团是刺激的，也是关乎道义的，实验仍然表明：态度和个人特征并不总是能预测判决。

“没有神奇的问题可以用来询问未来的陪审员。甚至也没有一项保证可以说。一项特殊调查就能探知有用的态度一行为之间的关系或个性一

行为之间的关系．”斯蒂芬·彭罗德和布赖恩·卡尔特(1)enrod&Culter，1987)警告。研究者米切尔·萨克斯和里德·黑斯蒂(Saks&．Hastie。1978)也表示同意： “研究一致表明．实质上，与陪审团成员个性特点相比。证据对于陪审员的判断是一个更为有力的决定因素”(p．68)。最佳的结论是，对一些案子来说，顾问选择陪审团确实能造成一些差别．但这类案子是稀少的。而且相互之间相去甚远”，尼尔·克雷塞尔和多利特·克雷塞尔(Kressel＆Kressel，2002)补充道。在法庭上，陪审员公开作公正誓言和法官促使其“公正”的指示，都强有力地让绝大部分陪审员遵循公正准则。

实验表明，只有当证据模糊时，陪审员的个性和总体态度才产生影响。而且．加里-莫兰(Gary Moran)及其同事认为，如果科学选择陪审团的做法比依靠律师对陪审员倾向的预感更胜一筹，那么在一桩重要的案子里，你又何乐而不为呢?

话虽如此，不同案例的差异，尤其是证据方面的差异．才是最关键的。萨克斯和黑斯蒂总结道， “不论和陪审团相关与否，这在人类行为方面都意味着，虽然我们是不同的个体，但我们的差异在很大程度上被我们的相似点所掩盖。并且，我们可能遇到的情形要比遇到这些情形的人要复杂得多”(p．69)。

“死刑认定”陪审员

一个封闭的案件可以由那些人选陪审团的人来决定。

在刑事案件中．那些不反对死刑判决的人——也就是那些在允许死刑的情况下易于做出决策的人——更倾向于赞成起诉．认为法庭纵容了罪犯，并反对保护被告的宪法权利(Bersoff，1987)。简单地说，那些支持死刑判决的人更关心控制犯罪率，而非法律的应有程序。当法庭遣散

可能对死刑判决心存犹疑的陪审员时——这是辛普森案的原告方未做的——将形成一个更可能做出定罪表决的陪审团。

在这个问题上，社会科学家“在偏见对死刑认定的影响上的认识是基本一致的，”克雷格·黑尼(1993)报告说。研究记录是“统一”的，菲比·埃尔斯沃思(Ellsworth，1985，p．46)说：“死刑案件中的被告，面对那些倾向于给他定罪的陪审员，确实遇到了前所未有的困难。”不仅如此，倾向于定罪的陪审员往往更加专断——他们更加严厉和具有惩罚性，无视可以减轻罪责的情况，对社会底层的人也更加傲慢(Gerbasi & others，1977；Luginbuhl&Middendorf， 1 988； Momn&Comfort，1982，1986；Wemer&others，1982)。

由于法律体系是依据传统和先例运行的．这些研究成果也只能缓慢地改变实际司法工作。1986年．美国最高法院在一项有争议的决定中推翻了一个低层法院的裁决，认为其“死刑认定”陪审员确实有偏见。埃尔斯沃思(1989)认为，在这个案例中，最高法院对有说服力的和前后一致的证据不予理睬，部分是因为本案“死刑认定上“那种泰然自若地送一个人去死的陪审员。也是很轻易地忽视被告可能无辜的推断，接受原告对事实的陈述，宣告有罪判决的人。”

——Withorspoon V．Illinois。’1 968第15章社会心理学在司法领域中的应用467选择陪审团的标准，可能产生倾向于定罪的陪审团。

资料来源：Copyright@‘Fhe New 1Yorker-Collection，2002，Nick Dowries，from eartoonbank．corn．All Ri咖ts Reserved．有主观性”．部分是因为担心。判决上千人死刑的话会导致社会秩序混乱，而不得不重新考虑。最高法院希望把这种解决方法应用到以后的案例中去，也就是说。召集不同的陪审团(a)确定当处以死刑的凶杀案的罪行。并量

刑判决；　(b)并且在给出罪行后，能够听取关于罪犯动机因素的更多证据，从而在死刑和监禁之间做出选择。

但是，这里有一个至关重要的深层问题：是否死刑本身，就是在美国宪法关于“残忍的和罕见的刑罚”的禁令之下呢?其他一些国家是这样认为的。就像加拿大、澳大利亚、新西兰、西欧和大部分南美国家的读者所知道的那样，他们的国家是禁止做出死刑判决的。在美国，公众态度是倾向于支持任何盛行的做法的(Costanzo，1997)。但是美国民众赞成死刑判决的态度似乎正在软化。在1994年达到了80％，2002年就降为70％了(Jones，2003)。在伊利诺伊州13名男子由于新证据被免除死刑判决后．州长乔治·瑞安(《]eorge　Ryan)宣布了缓期执行(Johnson，2000)。

每100 000人中的平均杀人案发率

·全美：9

·有死刑的州：9．3

资料来源：　《科学美国人》．2001年2月在与量刑的博弈中。美国的法院在考虑法庭量刑时是否过于专断，量刑时是否带有种族偏见，是否这种合法的杀人会减少非法杀人的情况。社会心理学家马克·科斯坦佐(Costanzo，1997)，克雷格·黑尼和迪恩·洛根(Haney＆他们在银行私有的礼堂看电影(Zeisei&Diamond，1976)。乔的例子也说明了陪审团实验中一个普遍的发现：社会地位高的男性陪审员往往是最有影响力的((krbasi&others，1977)。

群体极化

陪审团的审议过程还以其他一些有趣的方式转变了人们的看法。在

实验中，审议通常加强了最初的意见。例如．罗伯特·布雷和奥德丽·诺贝尔(】Robert Bray＆Audrey Nobel．1978)让肯塔基州立大学的学生听取30分钟的谋杀案审讯录音带。然后，在设想被告有罪的条件下。他们提出予以监禁。高专断性的小组起初建议严厉惩罚(56年)，在商议后则变得更加严厉(68年)。低专断性的小组起初较为宽大(38年)，商议后更加宽大(29年)。

陪审员中会发生群体极化的证明。来自里德·黑斯蒂、斯蒂文·彭罗德、南希·彭宁顿(1Jastie．Penrod．&Pen．nington，1983)所做的一个宏大的研究。他们把选自马萨诸塞州的69个十二人陪审团集合在一起，分别向每一个陪审团再现了一个真实谋杀案例，里面的角色由一位有经验的法官和真实的律师扮演。然后，让这些人在陪审团房间里商议这个案件，时间不限。由图15—6可见．证据是说明有罪的：4／5的陪审团在商讨前认为被告是有罪的．但是不够确定“过失杀人罪”这个较轻的定罪是否是他们最愿做的选择。经过讨论后，几乎所有的人都同意原告是有罪的．而且大部分的人现在选择一个较重的定罪——二第15章社会心理学在司法领域中的应用463级谋杀。可见．通过商议，他们最初的倾向被加强了。

宽大

在许多实验中，商议的另一个奇特的效果浮出水面：特别是当证据并未充分说明有罪时。参与商讨的陪审员通常变得更加宽容(MacCoun&Kerr·，1988)。这修正了“2／3多数原则”．因为即使只有一个勉强的多数支持无罪判决，它通常也会胜出(Stasser·&others，1981)。此外。

支持无罪的少数派会比支持定罪的少数派拥有更多成功的机会

(1'indale&others，1990)。

又一次，对真实陪审团的调查证实了实验室的结果。卡尔文和蔡塞尔(Kalven＆Zeisel，1996)报告说，在那些多数派没有成功的案例中，审判结果通常转为无罪(例如米切尔一斯坦斯案的审判)。当法官和陪审团意见不一致时，也通常是因为陪审团认为法官想定罪的那个人是无罪的。

可能是“信息性影响力” (来源于其他人有说服力的论证)增加了宽大处理吗?“无罪推定”和“没有理由怀疑的证据”原则，给那些支持定罪的人增加了证明方面的困难。也许是“规范性影响力”造成了宽大的效果．这种情形通常发生在自认为公正的陪审员，遇到了那些比他更关心对可能无辜的被告予以保护的陪审员时。

“十个有罪的人逃脱比一个无辜的人遭罪要好。”

——威廉·布莱克斯顿(William Blackstone)，1769图15—6陪审团中的群体极化

在一场高度仿真的模拟谋杀案

审讯中，828个马萨诸塞州的

陪审员陈述了他们最初的裁决

选择，然后就这个案子商议了

不同的刑期．从三小时到五天

不等。商议加强了最初的倾

向．也就是支持原告。

渗I

从实验室到生活：模拟陪审团和真实陪审团

也许在读这一章时．你会考虑一些批评者(，I'app，1980；Vidmar，1979)也考虑过的问题：在大学生讨论假设案例和真实陪审员讨论一个活生生的人的命运之间。是否有巨大的鸿沟?这种情况确实存在。在信息最少的条件下，权衡一个模拟的决议是一件事．为一个真实案例的复杂和意义深远的后果而苦恼则是另一件事。因此，里德·黑斯蒂等人(I-Iastie，Kaplap，Davis，＆Borgida)曾要求那些有时选自真实陪审员候选人的参与者，观看对真实审讯过程的场景重现。这种场景重现如此真实．以至于参与者有时都忘了电视里的审讯场面仅仅是表演而已(rI’hompson&others，1981)。

由学生模仿的陪审员也很投入。“当我偷听模仿的陪审团时，”研究者诺伯特·克尔(Kerr，1999)回忆道。

“我确实被迷住了。陪审员们颇具洞察力的辩论、他们令人惊奇的回想和记忆结构织就的混合、他们的偏见、他们力图说服和控制的尝试．还有他们有时一个人站出来的勇第15章社会心理学在司法领域中的应用465气．都令我极为吃惊。在这里，我曾经研究过的许多心理过程都栩栩如生地展现在了我的眼前!虽然我们的学生知道，他们只是在模拟一场真实的审讯，但他们却真的很认真作出一个公正的判决。”

美国最高法院(1986)争论过有关在死刑案件应使用“死刑认定”陪审团的决定中，陪审团研究的适用性问题。

宪法赋予被告“得到公正审讯和一个在组成上不偏向于原告的公正的陪审团”的权利。持反对意见的法官认为。当陪审团中只包括那些接受死

刑的陪审员时。这种权利受到了侵犯。他们说，他们的论据主要基于“研究者使用多种被试和多种方法得出的基本一致的结论。”然而，大多数的法官表示，他们“对这些研究在预测实际的陪审员行为方面的价值，抱有强烈的质疑。”对此持异议的法官回应说，这是由于法庭自己拒绝用真实的陪审团进行实验：因此，　“那些声称死刑判决中带有偏见的被告．应该被允许诉诸于这种能证明他们案例的惟一可行的方式。”

研究员也为实验室模拟辩护。他们认为．实验室实验为在控制条件下研究重要问题提供了一个实际而廉价的方法(Bray&Kerr，1982；Dillehay＆Nietzel，1980：Kerr　＆others，1979)。不仅如此，研究者通过在真实情境中进就像这个基于法庭证据的电脑

模拟谋杀演示一样，律师们现

在开始应用新的科技手段讲述

犯罪情节，以使陪审团成员更

容易理解它。

第l6章

那是最美好的时代，那是最

糟糕的时代．那是智慧的年

头．那是愚昧的年头．那是

信仰的时期．那是怀疑的时

期。那是光明的季节．那是

黑暗的季节。那是希望的春

天，那是失望的冬天，我们

拥有一切，我们一无所有．

我们全都在直奔天堂．我们

全都在直奔相反的方向。

——狄更斯《双城记＞

社会心理学与可持续

发展的未来1

什么是全球危机及如何应对

地球超负荷

促进可持续发展的生活方式

什么是社会心理学眼中的物质主义和财富

日渐盛行的物质主义

财富与幸福感

为什么物质主义未能让我们满意

社会心理学如何有助于创建一个可持续发展的未来

调整适应与社会比较

后物质主义的态度与行为

个人后记：个体如何在现代世界承担自己的责任

随：鬣器：篡焉’7警麓…………

时粮食价格也下降了。

·通货膨胀——“最残酷的税收”——保持30年来的较低水平，利率急剧下调，而证券市场．尽管刚刚经历萧条期，仍达到了前所未有的繁荣。

·汽车、机票、汽油和汉堡的价格都保持在通货膨胀物价调整记录上的最低水平。

1919年生产半加仑牛奶平均起来需要每名美国工人花费39分钟。而现在仅仅需要7分钟。 .

·酗酒率、酒精饮料的消费，以及酒后驾车所引发的事故都有所降低。

·新药物缩小了我们的肿瘤，增强了我们性爱的力量。

将今天和一个世纪以前的“美好旧日”相比·没有室内抽水马桶：

·儿童在矿井中卖苦力，家庭常常因为死亡而破裂，穷人没有社会安全保障；·大多数人教育程度有限，妇女拥有的机会有限，少数民族遭受歧视和排斥：·每年的发电量还不够我们现在一天的消费：·轻微的传染病有时也能夺走一条生命，那时人们害怕两种主要致命的疾病——肺结核和肺炎。

本章的一部分内容改编自《美国悖论：物质丰富时代中的精神饥饿》(迈尔斯著，耶鲁大学出版社．2000)，可以在这本书中找到关于物

质主义、财富、不平等和幸福感的更多资料。

圈

飘

人口数量(1眈)

本书由“ePUBw.COM”整理，ePUBw.COM 提供最新最全的优质电子书下载！！！

第16章 社会心理学与可持续发展的未来

那是最美好的时代，那是最 糟糕的时代，那是智慧的年 头，那是愚昧的年头，那是 信仰的时期，那是怀疑的时 期，那是光明的季节，那是 黑暗的季节，那是希望的春 天，那是失望的冬天，我们 拥有一切，我们一无所有， 我们全都在直奔天堂，我们 全都在直奔相反的方向。

—狄更斯《双城记》

o

着世界步入新千年，好消息无所不在，撞踵而来：?尽管世界人口自I960年以来增加了一倍，但是粮食产量却是以前的三倍，同 时粮食价格也下降了?通货膨胀——“最残酷的税收”——保持30年来的较低水平，利率急剧下调，而证券市场，尽管刚刚经历萧条期，仍达到了前所未有的繁荣。 ?汽车、机票、汽油和汉堡的价格都保持在通货膨胀物价调整记录上的最低水平。 1919年生产半加仑牛奶平均起来需要每名美国工人花费39分钟，而现在仅仅需要7 分钟。 .

?酗酒率、酒精饮料的消费，以及酒后驾车所引发的事故都有所降低。 ?新药物缩小了我们的肿瘤，增强了我们性爱的力量。

将今天和一个世纪以前的“美好旧日”相比 ?没有室内抽水马桶；?儿童在矿井中卖苦力，家庭常常因为死亡而破裂，穷人没有社会安全保障； ?大多数人教育程度有限，妇女拥有的机会有限，少数民族遭受歧视和排斥； ?每年的发电量还不够我们现在一天的消费；?轻微的传染病有时也能夺走一条生命，那时人们害怕两种主要致命的疾病 核和肺炎。

肺结

1本章的一部分内容改编自《美国悖论：物质丰富时代中的精神饥饿》（迈尔斯著，耶鲁大学出版 社，2000)，可以在这本书中找到关于物质主义、财富、不平等和幸福感的更多资料。

o

1999年，乔伊丝和保罗--对对过去生活方式怀有浓厚兴趣的夫妇——从450名参加英国第四网络频道的 申请人中脱颖而出，和他们的四个孩子一起花三个月的时 间体验1900年的中产阶级的生活方式（乍看起来这是一 种下午茶生活与上班族生活的对比）。他们每天早上5: 30起床；像维多利亚时代的人那样准备食物；穿紧身胸 衣；用鸡蛋、柠檬、硼砂和樟脑的混合物洗头；晚上，他 们在煤油灯的照耀下，在起居室里玩游戏，但仅仅过了一 个星期后，他们“几乎要放弃”。不过这一家还是坚持下 来了。由于缺乏其他的维多利亚时代的社区背景，真实的1900时期的生活并不能反映维多利亚女王时代的电影所 展示的那种浪漫和吸引力。

令人有些吃惊的是，经济学家克鲁格曼（Krugman， 2000)谈到“从纯粹物质基础的角度来说，几乎可以肯定 地说一个人宁可当今天的穷人，也不愿成为一个世纪前的 上层中产阶级。”今天的工薪阶层享受的豪华和奢侈～-电、热水浴、抽水马桶、电视机及便捷的交通工具——都是几个世纪前的皇室所难以想像的。的确，这是最美好的 时代。即使是在不太发达的国家，人们也意识到了这种优 越的生活，并渴望能共享。

然而，正如我们所看到的，我们最好的时代正让我们 面临全球经济危机。在了解了今天的消费所付出的环境代 价后，我们将从社会心理学的角度来思考物质和财富，以 及迈向可持续性未来所采取的步骤。

什么是全球危机及如何应对

随着不断增长的人口和能源消费，我们已经超出了地 球长期的承载能力。因此，一个可持续发展的未来需要控　　制人口，提高效率和生产力，以及适度消费。

但是，好消息仅仅是一半事实。在由联合国、英国皇 家协会和美国国家科学院共同举办的会议上，全世界的科 学领袖们注意到，我们已经超出了地球生态的负荷能力。

“我们必须要为人类社会寻求一条新的出路，因为今天　它已经超越了地球可持续发展的限度”—雷文（Peter H. Raven), 2002年在美国科学发展协会 (American Association for the Advancement of Science)所作的主席发言

我们现在正在消耗我们环境的“资本”，而不是仅仅依靠 “利息”来生活（Heap & Kent, 2000； Oskamp, 2000) 0 由于人口注定会继续成倍增长，而且人类的消费也在日益 递增，我们正朝着生态毁灭的方向飞速前进。

地球超负荷

在200多年以前，马尔萨斯预言汹涌的人口会超出地　　球的承载能力。多亏日新月异的科技进步和农业发展，马 尔萨斯关于人口增长速度超过粮食供应的预言还未兑现。 只是暂时还没有。但是请思考以下的一些问题：世界人口继续增长

好消息是：出生率正在不断地下降。在40多个国家 中，人口出生率已经下降到生育更替水平（平均一个妇女　2.1个孩子），甚至更低。坏消息是：在发展中国家，出生 率的下降甚微，并不能抑制人口的快速增

长。而且，尽管 出生率达到了生育更替水平，但因为存在一大批达到生育 年龄的人口，所以总人口仍然会继续增加。如图16-1所 示，1830年后，在100年的时间内全世界人口;^增长到 20亿，然后接下来的30年时间内人口增长到30亿，接 着是在15年的时间内世界人口增长到40亿，再接着只用 了 12年时间就猛增到50和60亿。如果这个世界，特别 是比较贫穷的国家例如巴基斯坦和印度，现在看起来十分 拥挤的话，请当心：人口学家预测，世界人口将会在大部 分读者的有生之年增加到70、80甚至90亿。

这样的增长很明显不可能无休止地持续下去。奥斯 坎普（Oskamp，2003)指出，人口爆炸对世界的一半人口来说已经意味着贫穷、营养不良和疾病。“如果我们 不能自发地控制人口增长，那么最终可能需要用强力控 制它。死亡率终将赶上出生率——通过饥荒和饥饿，疾 病（例如已经在非洲蔓延的艾滋病），或者通过战争和屠杀o

经、;齐的增长刺激了消费的增加

地球正在遭受双重的打击

越来越多的人正在消耗

越来越多的地球资源。1950年，地球支撑了 25亿人口和 5千万辆小汽车。而今天地球上有超过60亿的人口和以 往10倍之多的汽车。如果经济发展使得所有的国家都可 以达到美国现在的汽车数量的话，那么全球汽车的数量会 再增加13倍多（N.Myere, 2000)0尽管这一假设并不成人口数量（KH乙）

公元前 公元

立，但发展中国家的汽车量的确正在迅速增加。现在亚洲人购买的

新车数量已经超过了西欧和北美的总和(Heap &Kent，2000)。

这些汽车，再加上利用煤炭和石油来发电和送暖气的机器，产生了大量会导致温室效应的气体。最终导致全球变暖(Hileman，1999)。看看这些有关全球变暖的残酷数据吧：

·世界气象协会报告，历史上最热的10个年份(从1861图16—1世界人口增长的历

史进程

资料来源：Population Refer-

ence Bureau；and United Na．

tions，World Population肋iec．tiow to 2100(1998)．

年开始记载)中有9个出现在1990年之后。而其中最炎热的三年出现在1998～2003年之间。

·在北极，气温正在上升，永冻层正在融化。树木和灌木正在向苔原地带入侵，冰盖正消融，冰川正变小．海水开始危及村庄(Sturm＆others，2003)。

·其他地区，鸟类在春天的繁殖期提前了，花草树木开始在阿尔卑斯山上生长，蝴蝶开始迁徙到更北部的地区(Kennedy，2002)。

乞力马扎罗山，左图摄于1979年，右图摄于正受全球变暖影响和森林砍伐日益严重的1999年。 (见彩插)47D 第四编应用社会心理学

·随着气候的变化，极端异常的天气必然会增加。降水更多的是以雨水的形式而不是降雪的形式降落地面。

雨季可能出现更多洪涝灾害，而旱季则没有足够多的积雪和冰川可以融化。河流干涸。据世界气象组织报道．2003年，西欧正经历着它有史以来最炎热的天气．仅仅法国就有14 802人的死亡与气候炎热有关。

—、——、，一一’k一一…——＼u／——、，?鼻_．，_、一／——＼，“这也叫冰山?我小的时候，

根本不把这个算做水山!”

资料来源：(：opyfight⑥rr}1e New Yorker Colleetion，2002．Gahan Wilson．from cartoonbank．com．A儿Rights Reserved．2003年5月(世界历史上最炎热的一个五月)，美国遭受了562次龙卷风袭击，远远超过了之前的399次。

如果全球变暖已成为不争的事实。如果它是可能带来重大破坏的潜在武器．如果正如大多数科学家所推断的那样．它主要是由于温室气体所造成的，那么为什么全球变暖没有得到进一步的关注呢?环境保护主义者质问道，为什么美国愿意花费超过一千亿美金来抵制伊拉克可能存在的大规模杀伤性武器带来的威胁。却不愿意来解决这个更有可能危及全球的问题?

此外．为什么仅有28％的美国人对全球变暖问题表示“非常担心”?难道真的像盖洛普公司的调查员萨德(Saad，2003)认为的那样，“对于一个寒冷的冬日，全球变暖听起来挺不错的”?或许。换种说法“全球加热”，可能会得到更多人的关注?从前面几章来看，不同的说法的确很重要。我们称那些反对他国干涉自己内政的国家为“恐怖主义者”，或“非法武装反抗者”，还是“为自由而抗争的战士”，会影响到我们的态度。我们描述某人对他人的反应是“顺从”或“敏感”还是“直率”的，会影响到我们的知觉。语言塑造了思维。

“在过去50年内观察到的变暖主要是由于温室气体浓度的不断增加所致。”

——联合国主办政府间气候变化小组．2001耗尽我们的资源。对北大西

洋地区鳕鱼的过度捕捞(部

分是由于来自其他国家的大

批量拖网或排沟捕鱼)使得

纽芬兰的捕鱼业在1990年

渗lI

47，2 第四编应用社会心理学

地球资源的数量

人类所使用的地球资源 ▎

□ —_-_■■■_ □

一J-●-r □

——————’—一 可使用的地球资源， 一 ~

二‘———一 代表了全部的生物能力

[illegible]

[illegible]

I I l I l I l I I I I I J I I l l I I

[illegible]

经

提高效率和生产力

促进未来可持续发展的途径之一是发展生态科技。现在我们已经用散热的荧光灯替代了许多白炽灯．用电子邮件和电子商务替代了需要打印和寄送的信件和目录，而且还发明了环保型汽车。今天的中年人所开的汽车与他们的第一辆汽车相比。行驶的路程增加了一倍，而产生的污染量仅为以前的1／20。

未来可能出现的科技包括：二极管．它不需要灯泡就可以发光20年：超声波洗涤器，它不需要水、热量和肥皂：可循环使用的塑料，同时还可以当肥料；汽车使用由氢和氧制成的燃料，而它们燃烧时只会排出水汽；一种极轻的材料．但其硬度却可以和钢铁相媲美；屋顶和路面可以当成太阳能吸收器来使用(N．Myers，2000)。此外，科技革命正在加速发展。在美国，电被四分之一的人认同图16—2生态超载

人类对诸如土地、木材、鱼

类及能源的需求已经越来越

超出地球的可再生能力。如

果考虑到其他生物的需求，

那么使用量的曲线还会更

高。

资料来源：Proc·eedings||

the National Academ，＋oj

Sciences(Wackemagel&

others．2002)．

家庭规模越来越小，而别墅

却越来越大。在美国，‘1966

年时仅有22％新建的别墅面

积超过2 Ooo平方英尺：而

2001年超过这一面积的达到

了56％。

和接受了46年，电话35年，电视机26年，个人电脑16年，网络7年(IJnited Nations，1998)。

农业也正在经历一场革命。不管是倍受争议的转基因技术．还是已达成共识的植物杂交技术都已经提高了产量。此外．人们还生产出了抗枯萎的土豆、营养成分更高的大米，同时农产品对干旱和盐度的耐受

性。对昆虫、病毒和细菌的抵抗力都提高了。

尽管我们还需要时间来评估这些科技和农业革新的安全性和可行性，但效率和生产力的提高必将是一条通向可持续发展的道路。如果科技以现在的速度发展——谁能在一个世纪前想像出今天世界的面貌呢——未来一定能提出我们现在所无法想像的解决方案。所以，乐观地讲。未来一定会给人们提供更多的物质和福利．同时却只需要很少的原材料，带来较少的污染。

减少消费

第二条通向可持续发展的道路要通过减少消费来实现。美好的未来不是越来越多的人消耗得越来越多．污染得越来越多，而是一个稳定的人口，而消耗和污染都越来越少。

多亏家庭计划的努力，今天世界人口的增长速度已经大大减缓，特别是发达国家。在生活有保障、妇女可以接受教育并有较多权利的地方，出生率已经下降了。但是。

资料来源：@Ken Avidor．Reprinted·with permission．

就算世界各地的出生率立即降到生育更替水平，考虑到人口结构中的青年人部分，所以人口增长势头还会持续几年。

假设我们已经超出了地球的承载能力。现在要求个人必须节制消费。随着我们对物质生活质量的需求越来越高——人们追求更多的CD，更多的空调，更多的假期旅行——我们应该如何节制消费量呢?

一种方法是通过公共政策来限制强烈的购买欲望。按应

“You．1ust parked D”口Saturn·”

在21世纪初的美国，运动型汽车和敞蓬小货车——价格仅比一辆全新小汽车的一半稍多一点——已经不再受限于对一般汽车要求的排污标准和燃料效率标准(Easterbrook，2003)。

资料来源：Copyright⑥The New Yorker Collection，2002，c．Covert Darbyshire．from cartoonbank．COB．All Rights Reserved．
一般规则来讲．如果对一件事情要纳税，我们就会少做一点；而对一件事情有奖励，我们就会多做一些。如果高速公路堵塞．空气遭到污染，我们可以用快车道来鼓励合伙驾驶汽车，同时惩罚单独开车的人。我们可以设立自行车通道．资助公共交通工具，从而鼓励人们使用汽车的替代物。我们可以像欧洲那样对汽油收取重税，对饮料罐头和瓶子以可偿还押金的形式来鼓励重复利用(见“聚焦：为环保而创新机制”)。

弗兰克(Frank．1999)，一位非常精通社会心理学的经济学家，提出一种为人类社会负责任的市场经济不仅能口口

够奖励成功，还应该可以促进更多可持续性的消费。他提出一种累进制的消费税，这种方法是通过提高对非必需的奢侈品(例如，一种叫漫游者的儿童玩具车的价格是18　500美元)的价格来鼓励储蓄和投资。他的建议很简单：并非对人们的收入，而是对人们的支出进行税收——也就是说对收入减去存款和慈善投资的那一部分进行征税。累进制是这样发挥作用的：完全免除对受赡养者征税，同时加大对挥霍者的税收比率。弗兰克认为累进制的消费税(如果一个四口之家每年消费超过30　000美元．则税率为20％，而消费超过50　000美元的家庭，税率则增长到70％)能有效地调节消费。本来打算购买价值30　000美元的宝马汽车

者。现在可能会作出调整，同样高兴地去购买23　000美元的马自达汽车。

这样的政策可以将个人利益的驱动力导向对地球更有利的方向．不过这种法律的制定需要得到公众的支持。如果皇家协会、国家科学院和联合国的科学专家严正声明我们已经超过了地球的承载水平，那么公众和政府的态度最终都将因为气候变暖和激烈的资源竞争而改变。我们是否有理由希望公众的态度也有可能在短期内改变——20世纪末的个人主义和物质主义是否可能在2l世纪初被公共利益的价值观所取代?

伴随着20世纪60年代的民权运动和20世纪70年代的妇女运动，大众观念得到了迅速改变．这些都证明公众意识确实能在历史的瞬间发生改变。在美国，20世纪60～90年代的社会环境发生了戏剧性的变化：离婚率翻倍．自杀率则是3倍，青少年犯罪率是4倍，监狱人口5倍，非婚生子女数量呈6倍增加。20世纪60年代后期美国生2000年8月．有一封写给苏格兰人的信——这封信是来自欧洲的某一个国家，在那里人们要为10加仑的燃料多付出30英镑(折合45美元)的税收，税率达到了四分之三。来信者对此十分称赞。认为税收的运用和奖励政策刺激了汽油的可持续消费：尽管如果一年内每行驶12　000英里。就意味着每年收入减少18　000英镑。我还是对提高私人驾车成本表示赞同。首先，事情看起来很可能这样。在汽油上征税少的话。在其他地方的税收同样会增加。

所以任何省钱的想法都是一种幻想。

对燃料征税简单易行，按比例收税。而且不容易作弊。几乎所有的驾车者都清楚全球变暖部分是因为化石燃料的使用。几乎没有一个驾车者会自私到一点也不关心他(她)的行为可能会导致的自然界的失衡，主要表现为目前全球范围的异常季节、天气和不断上升的海平面。

如果人们选择住在远离自己工作的地方，选择开快车．选择驾驶高能耗的汽车，选择去更远的商店购物或者允许缩减公共交通。那么他们必须承受这些代价。

弗林(nm Flinn)

圣安德鲁斯(sL Andrews)

活的变化是以不断上升的个人主义和不断下降的公共参与为标志的。与那个年代相比，就像帕特南(Putnam，2000)证实的那样．今天的中年人和青年人更习惯于“独自打保龄球”(而相应地更少参加选举、旅行、娱乐、共用汽车等活动，更少相互信任、参加公共活动、会面、到邻居家串门、参加志愿活动以及付出)。作为对这些现实的回应，在这个世纪之交，人们发起了一个社会生态运动。倡导公共的思维方式．鼓励学校的个性化教育。促进婚姻的复苏以及共同养育孩子——同时振奋人心的是青少年的自杀、暴力和未婚怀孕行为都有所减少，而且志愿活动的数量正在增加。瞧，不管是朝好的还是坏的方向，文化都是可以改变的。所以．我们是否有理由相信物质主义的风潮将会很快萎缩呢?

小 结

这是一个美好的时代。我们从没像今天这样生活得健康而长寿。拥有更多的繁荣景象。更多的人权和更多的先进科技。但是．全世界的科学领袖都指出。我们正面临一场全球性的灾难。迅速增长的人口和不断上升的消费量都使得地球严重“超载”。今天地球上的汽车数量是半个世纪前的10倍．我们燃烧更多的石油和煤炭来产生电和热．温室气体越来越多，同时这个星球也变得越来越热。要点：今天地球已经不能支撑那些发达国家的消费量，更不用说进一步增长的消费量。因此持关注态度的科学家和公民们都在考虑我们人类怎样才能建立一个可持续发展的未

来。如果我们提高科技的效率和农业生产力结果会如何?

如果我们通过引发刺激．以及改变行为和态度来控制人口节制消费结果又会怎样?在过去40年中。文化发生了快速地变化。作为对全球危机的回应它还会再次发生。

什么是社会心理学眼中的物质主义和财富

要改变我们对物质主义的理解，社会心理学能给我们哪些帮助?在多大程度上金钱和消费可以买来快乐?为什么物质主义和经济的增长不能给人类带来持久而强烈的满足感?

金钱可以买来快乐吗?我们几乎没有人会同意。但是第16章社会心理学与可持续发展的未来4乃如果是另一个问题——“再多一点钱会让你更快乐一点吗?”——这时大部分人都会微笑和点头。这就是，我们认为在财富和幸福之间必然存在着某种联系。这种信念符合肖尔(Juliet Schor，1998)所说的“工作和消费的循环”理念——工作量越多买得就越多。

日渐盛行的物质主义

心理学家卡塞(1'im　Kasser)认为，当人们感到不确定、不安全和贫困时，物质主义。即崇尚金钱和财富的观念，会比较流行。当缺乏安全感时，人们在得到一些新的占有物时常常能获得暂时的情绪提升。但是．这种满足是很短暂的。

物质主义在现代西方文化中同样很流行。尽管地球要求我们在它上面生活得更“轻”一点。但物质主义似乎势头强劲，这在美国体现得最为明显。根据一份盖洛普的民意调查显示，二分之一的女性、三分之二的男性和五分之四年收入超过75 000美元的人们都希望自己越来越富有。

这正是所谓的“美国梦”：生活、自由和购买快乐。

这样的物质主义在20世纪70年代和80年代期间最为盛行。最富有戏剧性的证据来自于美国加州大学洛山矶分校、美国教育委员会对将近25万刚入学的大学生所做的年度调查。同意走进大学的最重要原因是“挣更多的钱”的人，从1971年的二分之一，上升到2003年的接近四分之三(如图16—3所示)。实际上，伴随着这一比例变圈16—3

物质主义的变化历程，来自于对超过200　000人的刚入学的美国大学生的年度调查(全部的样本量接近’700 000名学生)。

资料来源：Data from Dey，Astin，＆Kom，1991，and subsequent annual reports .

化的却是。认为“形成一个有意义的生活理念”是非常重要的人数却在急剧减少。也就是说，物质主义膨胀，精神信仰却在消退。

价值观也发生了巨大的变化。在列出的19个目标中，现在新人学的美国大学生将“经济上非常充裕”列为第一位。这不仅高于“发展一套生活的哲学体系”，还位居“成为我自己领域内的权威”、 “帮助困难中的他人”和“供给家庭”等目标之上。

并不只有大学生崇尚物质主义。弗兰克报告，随着越来越多的人们拥有更多的金钱去消费，奢靡之风正在蔓延。20世纪90年代末期，在奢侈品上的花销增长速度是全部消费品增长的四倍。棕榈海滩的四季饭店中每晚一千美金的套房早在一个月前就被预订用于举办婚礼 . 白杨饭店每晚5 000美元的套房也是如此。美国500万英尺的游艇数量在过去十年中翻了一番，而且可能每小时的租金超过10 000美元。价值超过30 000

美元(1996)的小汽车在过去十年中数量暴涨，在售出的交通工具中所占的比例从7%增长到12%。

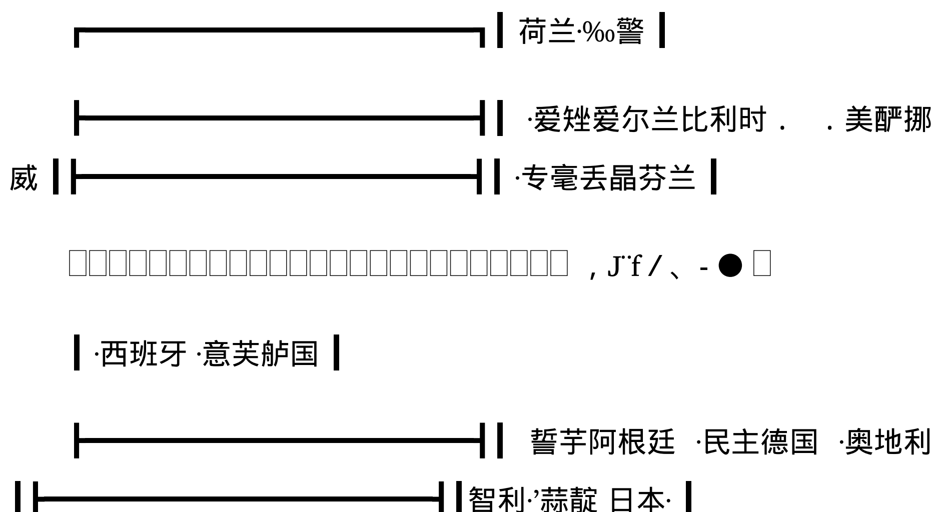
主观幸福感指数

“那些说金钱不能买到快乐的人是因为他们不会正确地使用它。”

——凌志公司的广告

财富与幸福感

地球无法维持的巨大消费量真的能给人类带来“美好的生活”吗?富裕是否会产生(至少是与之相关)心理上的幸福感呢?如果人们可以用一种简朴的生活方式取代另外一种奢华的生活——包围在富丽堂皇的环境之中．去阿尔卑斯山滑雪度假．总裁级别的旅行——那么人们是否会更快乐呢?如果人们中了头等大奖．并且可以选择任何一种放纵的生活：一艘40英尺的游艇，考究的家庭电器，由没计师专门设计的全套服装，豪华汽车以及私人管家．那么他们是否会更快乐呢?一些社会心理学理论和证据为此提供了答案。



-土耳其 “1“

·中国

星日利甩……、 一

: …嫦““

1’一 ■爱沙尼皿

●立陶宛

●拉脱维亚

·莫斯科

保盅署主器俄罗斯

■l I l l l l J 1

0 3 6 9 12 15 18 21 24 27

1991年的人均国民生产总值(千美元)图16—4国家的财富和幸福感。来自世界银行的数据和1990一‘1991年世界价值观的调查

主观幸福感指数是快乐和生活满意度的结合物(将他们自己描述为(a) “非常快

乐”或者“快乐”的百分比

的平均值减去“不是很快乐”

和“不快乐”的百分比．

(b)在生活满意度的lO点量

表上，7或者以上，减去4

或者以下)。

资料来源：From Ronald 1n—

glehart，1997，p．62．

渗lI

虬 跗 " 阳 ∞ 弱 的 铊 弱 越 扒 M ， o 富裕国家的人们更快乐吗

就像迪纳(I)iener，2000)所报告的那样，存在着这样一种趋势：发达国家中有更多感到满意的人们。例如，瑞士人和斯堪的纳维亚人，他们通常都是富裕和满意的。

在贫穷的国家．人们经常缺乏食物和住房的保障。而且，将他们和发达国家的有钱人相比，可能会更强调他们的贫穷感。但是，在人均GNP超过8　000美元的国家中，国家的财富和幸福感之间的关系就不存在了(图16-4)。爱尔兰人比保加利亚人活得更好(包括快乐和生活满意度)。

但是．其收入是否是爱尔兰人、挪威人或美国人的一般水平并不重要。在20世纪80年代。爱尔兰人所报告的持续增长的生活满意度超过了

富裕程度是其两倍但满意程度更低的联邦德国人(Inglehart，1990)。不论如何，迪纳和他的同事(1995)注意到国家的财富与公民权利、文化程度，以及民主制持续的时间相关。为了更好地了解金钱与快乐之间的关系．研究者提出了这样的问题：在排除了个人和时间的因素之后．人们的幸福感是否会随着他们财富的增加而上升。

富有的人们更快乐吗

在贫穷的国家里．例如印度，低收入往往意味着基本生活需要会受到威胁．所以相对富有确实可以预测更强的幸福感(Argyle，1999)。不论是在心理层面还是物质层面．位于高等级总是好于低等级。但是在富有的国家。大部分人都可以负担日常生活需要。但其富裕的重要性却低的令人惊奇。英格尔哈特(1nglehart，1990，p．242)注意到．在美国、加拿大和欧洲．收入和个人的幸福快乐之间的关系“弱得让人吃惊(实际上是可以忽略的)”。非常穷困的人们的快乐感往往比较低。但是一旦生活变得充裕了．再增加同样多的钱时．它所能带来的回报却变得越来越小。莱肯(Lqkken，1999，p．17)通过总结他自己对快乐的研究发现， “一般而言，那些穿着工作装，乘公车上班的人和穿着西服驾驶自己的奔驰去上班的人一样快乐”。

甚至是非常有钱的人们——例如《福布斯》杂志上最富有的100个美国人，根据迪纳，霍维茨和埃蒙斯(Horwitz&Emmons，1985)的调查——其幸福感仅仅比平均水平高一点。尽管他们拥有足够多的金钱可以买很多自己既不需要也不在意的东西，但49个接受调查的超级富翁中的五分之四同意以下观点：金钱既能增加快乐也能减少快乐，这主要取决于它的使用方法。而且其中的一些第16章社会心理学与可持续发展的未来477“但是，确凿无疑的是，金钱不能买来幸福，那么．谁在乎呢?”

资料来源：⑥Harley Schwa&on．Reprinted with permission 富人确实并不快乐。一个拥有惊人财富的富翁根本想不起自己任何快乐的回忆。一位女性报告说，她认为金钱无法化解由孩子的问题所带来的痛苦。当在泰坦尼克号航行的时候，就算住在头等舱也不能将你带到任何你想去的地方。

经济的增长是否可以提高民众的信心随着时间的流逝，快乐是否随着富裕而增强呢?弗兰克和卡帕西(Shirley Mae Capaci)在1998年赢得价值1．95亿美金的劲球彩票后能否一直感到幸福快乐呢?可能不像他们最初设想地那样快乐。赢得彩票、获得一笔遗产，或者经济增长带来的意外之财的确能够提升幸福感(Diener＆Oishi，2000；Gardner&Oswald，2001)。彩票赢家的通常表现是只能从他们的成功中获得一种短暂而强烈的愉悦感(Brickman＆others，1978；Argyle，1986)。

尽管为成功感到异常高兴，但这种欢乐最终很快消退了。

同样，那些收入比前十年有所增加的人们并不比那些收入没有增加的人们更快乐(Diener&others，1993)。就像瑞安(J[{yan，1999)所解释的那样，这种满意感有一个“非常短暂的生命期”。 [后来的一些报告表明，弗兰克的一些老朋友不再与他谈话．他买了一部粉碎机来处理自己不想看到的信件，有一段时间他还躲藏了起来(Annin．1999)。]

如果个人的持久幸福感并不随其个人财富的增长而增478 第四编应用社会心理学

强，那么集体幸福感是否会随着经济的增长而得到提升呢?今天的美国人是否比1940年的人们更快乐呢，那时五分之二的家庭还没有淋浴设备或浴缸，而暖气常常是意味着生一个木头的或炭的炉子，而且35%

的家庭没有洗手间(人口普查局，1994)?还是让我们来看看1957年，经济学家加尔布雷思(John Galbraith)在这一年将美国描述为富裕的社会。那时美国人的人均收入，换算为今天的金额是大约9 000美元。而今天，人均收入超过了20 000美元。与1957年相比，美国应该算是“两倍富裕的社会”

——金钱所能购买的东西是以前的两倍。当然并不是每个人都经历了这种迅速的财富增长——潮水对游艇和小舟的推动效果是不同的，游艇提升得更高——而且巨大的贫富差距是不健康社会的标志。不过．几乎所有的船都有一定程度的上升。今天的美国人人均汽车拥有量是以前的两倍，去饭店的频率是以前的两倍，而且一般都拥有微波炉、大屏幕的彩色电视机、家庭电脑和空调。生活在其他工业化国家的人们也经历了类似的变化。

所以．人们认为在经济上非常充裕是最重要的．而且我们已经看到在过去的40年中他们的财富正在一点一点收入(美元)

地增加，呈现出了一种不可逆转的上升趋势，美国人现在真的更快乐吗?

他们没有。如图16—5所示．那些报告自己是“非常快乐”的人们的比例，如果存在变化的话。就是在1957年和2002年之间有减少的趋势，具体地说，比例从35％下降到了33％。富有程度是以前的两倍，但人们并没有感到更快乐。同时。抑郁的比率剧增，特别是在青少年和青年人群中(Seligrnan，1989；Klerman＆Wiessman，1989；Cross—National Collaborative·Group，1992)。与他们的祖父母相比，今天的年轻人在更加富裕的环境中成长．但其幸福感却稍低，患抑郁和各类社会病的风险更高。

这样就得出了一个震惊的结论：在过去40年中我们快速增加的财富并没有给我们带来哪怕极小的主观幸福感的增强。埃斯特林(I

￡asterlin，1995)报告。欧洲一些国家和日本也是如此。例如，在英国，拥有汽车、中央供暖系统和电话的家庭百分比急剧增长，但这并未伴随着幸福感的增强。结论之所以令人吃惊是因为它对现在的物质主义提出了挑战：发达国家的经济增长没有带来明显的民众信心的提高。

百分比

矩

图16—5

经济增长是否提高了民众的

士气呢?虽然对通货膨胀进

行调整后，收入确实有所增

加，但是个体自我报告的幸

福感却没有增强。

资料来源：Happiness data

from General Social Surveys，

National Opinion Research

Center．University of Chicago．Income data from Bureau of the Census(1975)and Economic

Indhc以oH．

藤j(、麓!剖

鬻：『＝：二

Z‘趋暨三壆蟹鳖．?”。。

“但是为什么?为什么必埙是这样?

为什么我的_t活不能只有‘快乐曲时州’?如搴我只恕要挟乐．为什

么就做不到呢?”

√垂

j 辣

■。“““ : 1

“为什么戎不能从一个‘快乐的时刺’转到g一个‘快乐的时剥’呢?为什么我们不能从一个‘快乐的时制’耒刊另一个‘更加快乐的时卅’呢?’

鼎么：3

潼

“一龄4 q黝。嗣虢

露西能够一直体验到幸福感吗?这不符合适应水平现象。

资料来源：PEANUTS reprinted by perm / ssl’on of LInited Features Syndicate，Inc Campbell，197 1)指出．“正当我们沉浸在某种成就所带来的满足感时，它会迅速地消退，最终取代它的是一种冷漠

和更高的努力程度。” 『帕金森的第二定律：支出增长以适应收入的增加。]

也许你会回想起第2章中我们提到．人们总是低估自己的适应能力。人们在预测他们未来的情感强度和持久性方面存在困难．这种现象被称为“持久性偏见”(dura．bility bias，1Wilson&Gilbert，2003)。达到我们所渴望的目标——财富、测验最高得分、芝加哥队赢了全美职业棒球冠军赛——所体验到的狂喜的消散速度比我们想像的要快得多。我们有时会产生“错误的渴望”。当大一新生在搬进大学宿舍之前．对种种住宿条件的满意程度进行预测s蚕，一·一一一5i擎：

B s“^I{一一

“好．如果你不给我加薪，那你能不能一低帕克森的薪水呢?”

社会比较影响我们的情绪。

资料来源：Copyright⑥T11e New Yorkel‘Collection，2001，Bar—bara Smaller from eartoonbank．corn．AU Rights Reserved．“戒不恕要任何‘沮丧J

繁¨警蹶

‘快乐’、‘接乐’、1．”二u：‘快乐’!” J”■．。

”缁

、。我蓼

奠譬。l

时。他们都将注意力集中于外在物质条件。“能住在一个漂亮而出入

方便的寝室我将感到最开心。”很多学生都是这么想的。但是他们错了。当一年之后对其进行重新调查时，邓恩及其同事(13unn＆others，2003)发现，反而是社会性因素．如团体归属感等能很好地预测个体的幸福感。如果我们集中关注于短期效果而忽略我们适应速度的话，那么也许我们会认为物质生活确实在一定程度上可以给我们带来幸福。事实上，博文和吉洛维奇(Boven&Gilovieh，2003)经过调查和实验发现．积极的体验(常常是与社交有关的体验)能使我们感到更幸福。生命中最重要的东西并不是物质。

社会比较

我们大部分的生活是以社会比较为中心的．正如那个有关两个徒步旅行者遭遇狗熊的笑话所说的那样。一个徒步旅行者从他的背包中拿出一双运动鞋。另一个问：“为什么要穿上运动鞋?你不可能比一只熊跑得还快!”“我不需要比那只熊跑得还快，”第一个人回答说，“我只需要跑得比你快就够了。”

快乐同样也是如此，不仅取决于我们与自己过去的体验相比较。而且还取决于自己与他人进行比较(Lyubomirsky，2001)。我们感觉到好或者不好依赖于我们和谁相比较。只有当别人思维敏捷、灵活时。我们才是思维迟缓的或者笨拙的人。当一个棒球选手以年薪l千万美元签约时，那么他年薪7百万美元的队友可能会感觉不满。比较研究者马斯魏勒(Mussweiler，2003)指出：“人类的判断是由比较得出的。”[进化论心理学家推断，男性追求积累和展示比他人更多资源的原因与雄孔雀争相展示自己的羽毛是一样的：为了赢得女性的注意力。1日渐盛行的奢靡之风可以归因于人们具有向上比较的倾向：我们在攀登成功和财富的阶梯时．我们通常将自己482 第四编应用社会心理学

；rs．200l：hcke，2003)。德默及其同事(【)ermer＆others，1979)所做的一个实验揭示了向下社会比较(downward social comparisons)的积极效应。他们将威斯康星一密尔沃基大学的女生置于一个假想的剥夺情景中。看完了对1900年密尔沃基市人民悲惨生活的描绘之后。或者是想像并写下有关自己被焚烧、被毁容的情景之后，那些女生报告对自己的生活感到更为满意。在另一个实验中，克罗克和加洛((2rocker&Gallo，1985)发现，与那些在实验中完成以“我希望我是……”丌头的句子的被试相比，那些完成五句“我很高兴我不是……”的句子被试在之后的测验中．表达出更少的抑郁迹象而表示对自己的生活更满意。

人们似乎天生就懂得向下比较的优势。那些在困境中的人们总是试图在黑暗中寻找一线光明，通过与那些更不幸的人相比较来提升自尊((二ibbons&others．2002；Reis &others，1993；’Taylor．1989)。意识到他人的境遇更糟糕能使得我们更看重自己的幸福，并意识到自己也许并不需要那些“东西”。一则波斯谚语是这样说的： “我因为没有鞋穿而感到沮丧，直到我发现还有人没有脚。”

后物质主义的态度与行为

在第4章我们注意到行为受态度的影响，但是同时也受其他外部因素的影响，而且态度经常依从行为。因此更多对地球有利的行为将会从多种来源中产生——来自于鼓励环保的公众政策，来自于对个体承诺行为强有力的呼吁，以及来自于从对“我”的思考到对“我们”的思考和从对目前问题的思考到对未来问题思考的转变(Stern．2000；MeKenzie—Mohr’，2000；Winter，2000)。教育——本章的目标——同样也占有一席之地，例如霍华德((．eorge，Itoward．2000)提出所谓的“对于有限世界的致田

命观念” (请看“聚焦：对于有限世界的致命观念”)。

就像我们所看到的，20世纪末期是以不断增长的物质主义和消费量为标志的，这在美国表现得最为明显。罗珀(1loper·)的民意调查要求人们选择哪些事物能带来“美好生活”，1975年时38%的美国人和1996年时63%的美国人选择“许多许多的钱”(Putnam，2000)。39%年收入在75 000~100 000美元的美国人同意这样的说法：“我无力负担起所有我真正需要的东西” (schor，1998)。

但是．有迹象表明一种向后物质主义价值观转移的趋势已经出现．因为人们：

·面临着人口增长．气候变化，动植物的栖息地和物种毁灭的现实：

·认识到对财富的追求和奋斗可能意味着更不快乐的生活：

·意识到发达国家的经济增长并不能带来满足感。

对财富的追求通常体现在一大堆没有听过的CD．满满一衣柜很少穿的衣服，摆放在车库里的豪华汽车．所有这些都不能赋予我们美好的生活。我们有更大的房子和更多破裂的家庭，我们有更高的收入和更多的问题少年．我们有更多心理健康的专业人士和更多需要他们服务的人们。既然显著的消费量是20世纪社会地位的标志．那么在这个新的世纪它会发生偏转吗?

作为一名社会科学家，英格尔哈特(1990)追踪调查了西方社会的价值观，他是第一批觉察到物质主义价值观开始减弱的人中的一个。在欧洲和北美．他看到一些迹象，表明新一代开始成熟起来．他们对经济增长和坚固国防关注在减少，同时对人际关系、保护自然完整性以及生活的意义性等问题的关注在增加。

民意测验专家盖洛普((2,eorge Gallup，Jr．，1998)认为，期望与比自己更重要的东西相联系的愿望正在增长：1．消费会带来幸福。“当我得到那栋度假别墅时我就会很幸福。”

2．忽视未来。“未来的世界自然而然会好的。我的生活就是现在当前。”

3．增长是好的。“越多越好。”

4．贪婪是好的。“我们都应该尽我们所能地去索取。”

5．支付得越少越好。“不应该通过对汽油征税来促进资源保护——我想要便宜的汽油。”

6．如果它还没有出故障，就不要去修理它。“全球变暖的预测可能是个错误。”

资料来源：Adapted from George S．Howard(2000)。“Adapting Human Lifestyles for the 2lst Century．”A / he / ' / lctzn Psychologist 55．509—515．

本书由“ePUBw.COM”整理，ePUBw.COM 提供最新最全的优质电子书下载！！！

专业术语表

接纳

acceptance conformiW that involves both acting and believing in accord with social pressure．适应水平现象 ．

adaptation-level phenomenon the tendency to adapt to a given level of stimulation and thus to no-

tice and react to changes from that level．攻击性 一

aggression physical or verbal behavior intended to hurt someone．In laboratory experiments，this might mean delivering electric shocks or saying something likely to hurt another 7s feelings．By this social psy—chological definition，one can be socially assertive without being aggressive·

利他主义

altruism a motive to increase another7s weffare without conscious regard for one7s self-interests．

仲裁

arbitration resolution of a conflict by a neutral third party who studies both sides and imposes a settlement．

态度

attitude a favorable or unfavorable evaluative re—action toward

something or someone，exhibited in one7s beliefs，feelings，or intended behavior．

态度免疫

attitude inoculation exposing people to weak at—tacks upon their attitudes so that when stronger attacks come，they will have refutations available．

吸引力

attractiveness having qualities that appeal to an audience．An appealing communicator(often some-

one similar to the audience)is most persuasive on matters of subjective preference．

归因理论

attribution theory the theory of how people ex—plain others'behavior；for example，by attributing it either to internal dispositions(enduring traits，mo-

tives，and attitudes)or to external situations．

似动现象

autokinetic phenomenon seIf(auto)motion(ki—netic)．The apparent movement of a stationary point of light in the dark．Perhaps you have experienced this when thinking you have spotted a moving satel—lite in the sky,only to realize later that it was merely an isolated

sta r .

自动加工

automatic processing‘implicit’ or intuitive thinking that is effortless，habitual，and without awareness .

易得性直觉

availability heuristic an efficient but fallible rule-

of-thumb that iudges the likelihood of things in terms of their availabiliW in memory . If instances of something come readily to mind，we presume it to be commonplace .

回避型依恋hiavoidant attachment relationshiP stVle marked by stV

dismissive detachment .

谈判

bargaining seeking an agreement through direct negotiation between parties to a conflict .

复碧2荒

ral c。nfirmati。n a t)，pe。f se诳fulf：ilung prophecy whereby people’s social expectations lead them to act in ways that cause others to confirm their expectations .

an interdisciplinary field that integrates and applies behavioral

and medical knowledge about health and disease .

信念固着

belief perserverance persistence of one’s initial conceptions , as when the basis for one’s belief is dis . credited but an explanation of why the belief might be true survives .

伪途径

bogus pipeline a procedure that fools people into disclosing their attitudes . Participants are first con—vinced that a machine can use their psych0109ical n}slx)nses to measure their private attitudes . Then they are asked to predict the machine7s reading , thus re—vealing their attitudes .

旁观者效应

bystander eftect the finding that a person is less likely to provide help when there are other by—standers .

宣泄

catharsis emotional release . The catharsis view of aggression is that aggressive drive is reduced when one‘releases’aggressive energy,either by acting ag-

gressively or by tantasizmg aggression·

说服的中心途径

central route to persuasion persuasion that occurs when

interested people focus on the arguments and respond with favorable thoughts .

本书由“ePUBw.COM”整理，ePUBw.COM 提供最新最全的优质电子书下载！！！